

**CREACIÓN DE LA EMPRESA
PAYLESS BOUTIQUE**

**RAQUEL ANDREA GRAJALES CODIGO: 2010526
SILVANA QUINTERO CODIGO: 2010544**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2006**

**CREACIÓN DE LA EMPRESA
PAYLESS BOUTIQUE**

**RAQUEL ANDREA GRAJALES CODIGO: 2010526
SILVANA QUINTERO CODIGO: 2010544**

**Trabajo de creación de empresa para optar el título académico de
Mercadeo y negocios internacionales**

**Director
EDUARDO CASTILLO
Contador publico especializado en mercadeo**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2006**

Nota de Aceptación

Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar al título de Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales.

Administrador JAVIER OTERO

Jurado

Ing. Industrial ROBERTULIO AYALA

Jurado

Santiago de Cali, 1 de Marzo de 2006

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	11
1. PLAN DE MERCADEO	12
1.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO	12
1.2 MISIÓN	12
1.2.1 Misión estratégica	12
1.3 VISIÓN	13
1.4 VALORES	13
1.5 ÁMBITO DE ACTIVIDAD	13
1.6 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	13
1.7 ESTRATEGIAS COMPETITIVAS	14
1.7.1 Estrategias básica	14
1.8 ANÁLISIS DEL ENTORNO	14
1.8.1 Oportunidades	14
1.8.2 Amenazas	15
2. MERCADEO	16
2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	16
2.1.1 Análisis del sector	16
2.1.2 Análisis del mercado	21
2.1.3 Análisis del consumidor o cliente	23
2.1.4 Análisis de la competencia	26
3. ESTRATEGIA DE MERCADO	29
3.1 CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO	29
3.2 DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS DEL PRODUCTO	30
3.3 MARKETING MIX	31
4. ANALISIS TECNICO Y OPERATIVO	33
5. ORGANIZACIÓN LEGAL	35
5.1. ORGANIZACIONAL	35

5.1.1	Concepto del negocio	35
5.1.2	Objetivos de la empresa	35
5.2.	ANÁLISIS MECA	36
5.3.	GRUPO EMPRENDEDOR	36
5.4.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	37
5.5.	GASTOS DE ADMINISTRACION Y NOMINA	37
5.6.	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES	38
6.	FINANCIERO	39
6.1	SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO	39
6.2	PRESUPUESTO DE COSTOS	39
7.	IMPACTO DEL PROYECTO	69
	BIBLIOGRAFÍA	70

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Variables principales según grupos y clases.	16
Tabla 2. Variación porcentual de las ventas minoristas según grupos de mercancía	17
Tabla 3. Flujos de comercio exterior	18
Tabla 4. Flujos de comercio exterior	19
Tabla 5. Colombia exporta por sector económico, según CIIU	19
Tabla 6. Producto	28

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Cuota de mercado de los competidores	27
Figura 2. Estructura organizacional	37

RESUMEN

Concepto del negocio: PAYLESS BOUTIQUE se abrirá con el fin de ofrecer una alternativa diferente y asequible a nuestro TARGET inicialmente se ubicara en el municipio de Jamundi en la Cra 11 No 1-40 en el barrio Juan de ampudia. La empresa ofrecerá un excelente servicio al cliente y garantía en su ropa informal, zapatos y accesorios como principal valor agregado, con diseños innovadores y a la vanguardia con la moda y como principal objetivo si PAYLESS BOUTIQUE es rentable, se proyectara en diferentes municipios del valle del cauca como Cartago, Buga, Tulúa y Palmira; se ira expandiendo de acuerdo a los resultados de cada BOUTIQUE para así contar con el capital suficiente y cada uno de los proyectos sea un éxito en los diferentes municipios que se realicen.

Presentación del equipo emprendedor: Raquel Andrea Grajales tiene 22 años y esta en 10 semestre de mercadeo y negocios internacionales como experiencia laboral tiene un negocio de calzado en el municipio de Jamundi; Silvana Quintero Montaña tiene 22 años y esta en 10 semestre en la universidad autónoma de occidente de mercadeo y negocios internacionales como experiencia laboral trabaja en protocolo con diferentes empresas en la ciudad de Cali.

POTENCIAL DE MERCADO EN CIFRAS				
	NO CLIENTES	FRECUENCIA DE COMPRA AL AÑO	INVERSION POR COMPRA	TOTAL EN PESOS MERCADO POTENCIAL
MUJERES	5.734	6	150.000	5.160.600.000
HOMBRES	5.705	3	250.000	4.278.750.000
TOTAL	11.439	9	400.000	9.439.350.000

Ventaja competitiva y propuesta de valor: excelente calidad a precios bajos los cuales podemos ofrecer ya que el principal proveedor es un mayorista con más de 10 años en el negocio de mayoreo de este tipo de mercancías de marca lo cual por los volúmenes de mercancía y experiencia en el mercado consigue muy buenos descuentos los cuales traslada a sus clientes como PAYLESS BOUTIQUE.

El excelente servicio se ofrecerá capacitando al personal en atención al cliente, asesoramiento en la compra y seguimiento en la post venta.

Inversiones requeridas: La inversión requerida para los gastos de instalación, adecuación del local y compra del inventario inicial será de \$24.494.819 pesos, los cuales se cubrirán con el aporte de capital de los socios el cual asciende a \$25.000.000 y será entregado en efectivo a la constitución de la sociedad.

PROYECCION DE VENTAS Y RENTABILIDAD			
	VENTAS		
AÑO	UNIDADES	PESOS	RENTABILIDAD
2006	6.516	237.152.000	21%
2007	6.835	263.475.296	22%
2008	7.246	296.244.327	23%

Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad: PAYLESS BOUTIQUE el análisis financiero arroja un VPN de \$ 205.725.707 y una TIR de 359%, lo cual refleja que es un negocio totalmente viable ya que además de recuperar la inversión genera muy buenas utilidades.

INTRODUCCIÓN

En la creación de la empresa PAYLESS BOUTIQUE se desarrollo un plan de negocios donde se aplico todo lo aprendido durante la carrera para conocer que tan viable es el proyecto y llevarlo a cabo de la mejor manera posible para así tener éxito.

1. PLAN DE MERCADEO

1.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO

- Implementar acciones para la realización del plan de negocios para la empresa PAYLESS BOUTIQUE.
- Realizar estrategias para capturar y penetrar en el mercado.
- Realizar las proyecciones de ventas.
- Tener estrategias para prever algún acontecimiento que se presente en el entorno ya sea económico, tecnológico, social o cultural.

1.2 MISIÓN

Satisfacer las necesidades de los clientes brindándole siempre las mejores marcas a los mejores precios y la mejor calidad; y lo más importante siempre estando a la vanguardia con la moda.

1.2.1 Misión estratégica PAYLESS BOUTIQUE esta centrado en satisfacer totalmente las necesidades y/o deseos de los habitantes del municipio de jamundi en cuanto a la moda de ropa, zapatos y accesorios, haciendo buena comunicación con los clientes mediante un excelente servicio y lo más importante estando siempre a la vanguardia con la moda del momento.

Como todas las personas no tienen el mismo gusto PAYLESS BOUTIQUE brindara diferentes alternativas para todas los gustos del mercado tan heterogéneo para así cumplirle al TARGET sus necesidades o deseos plenamente.

1.3 VISIÓN

PAYLESS BOUTIQUE aspira en el 2009 haberse extendido a diferentes municipios del Valle del Cauca.

Convirtiéndose en uno de los almacenes mas reconocidos del valle del cauca con el mejor servicio al cliente, excelente calidad y bajos precios.

1.4 VALORES

PAYLESS BOUTIQUE esta fundamentada en los principios éticos y valores de respeto, amabilidad, confianza, sinceridad, para formar una empresa integra y ser digna de pertenecer a un pais lleno de virtudes como Colombia, aportando día a día un grano de arena para la prosperidad de este país.

1.5 ÁMBITO DE ACTIVIDAD

PAYLESS BOUTIQUE comercializará ropa informal, calzado y accesorios para todos los gustos en todos los estilos como son pantalones para hombre y mujer, blusas en todos los estilos, camisas, buzos, entre otros accesorios y así brindarles a los habitantes del municipio de Jamundi especialmente a los hombres y las mujeres comodidad, seguridad y moda para todos los días.

1.6 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

- Camisas, camisetas, pantalones, jeans, gorras y correas para hombre en todas las tallas y estilos.
- Blusas, chaquetas, zapatos, faldas, jeans, correas, gorras, bolsos entre otros accesorias para mujer en todos los estilos.

1.7 ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

PAYLESS BOUTIQUE implementara una estrategia retadora ya que será nueva en el mercado de almacenes del municipio de Jamundi por lo tanto pienso adoptar un comportamiento de seguidor frente a los almacenes líderes como VISA O Y CHAROS.

- La principal estrategia es la relación ante, durante y después de la venta que se tendrá con los clientes.
- Se Ofrecerá garantía en la ropa, zapatos y accesorios.
- Otorgará material P.O.P en las diferentes calles del municipio como volantes y pasacalles.
- Los productos tendrán los mejores precios del mercado por los proveedores que surtirán a PAYLESS BOUTIQUE.

1.7.1 Estrategia básica. Implementará una estrategia de diferenciación ya que se ofrecerán cualidades distintivas al comprador como se ha mencionado, se tendrán los mejores precios del mercado en el municipio de Jamundi.

1.8 ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.8.1 Oportunidades.

- Tanto hombres y mujeres hoy en día buscan estar a la vanguardia con la moda y por ello compran ropa y accesorios como los que ofrecerá PAYLESS BOUTIQUE.
- Expansión a nuevos mercados.

- Cada vez su población aumenta.
- Los habitantes de Jamundí tienden a aumentar sus ingresos.

FUENTE: Dane y Anuario estadístico del Valle.

1.8.2 Amenazas.

- El cliente cada vez es más exigente ya que tiene mayores alternativas de compra.
- Como Jamundi esta tan cerca de Cali algunas personas prefieren ir de compras a un centro comercial que le ofrecen mayores alternativas.
- Las personas de estratos 4 y 5 emigren para otras ciudades por la violencia.

2. MERCADEO

2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.1.1 Análisis del sector. La empresa PAYLES BOUTIQUE, se encuentra ubicada dentro del sector de ventas minoristas del grupo especializado de mercancías de prendas de vestir y calzado, que durante el año anterior presento los siguientes datos a nivel nacional:

Tabla 1. Variables principales según grupos y clases comerciales 2004.

	Número de		Valor de las		Costo de		Relación costo/v entas	utilidad promedio
Descripción	empresas		ventas		ventas			
	Número	%		%		%		
Comercio minorista	60.795	68,17	41.985.888.613	35,12	31.412.210.495	34,09	74,82	16.416
No especializados	6.049	9,95	16.817.035.059	40,05	13.861.571.743	44,13	82,43	18.803
Especializados	54.746	90,05	25.168.853.554	59,95	17.550.638.752	55,87	69,73	15.644

En el tabla anterior se puede observar que el sector minorista especializado es el más representativo y dinámico con una relación promedio de costo /venta del 70% y una utilidad promedio del 15.6 %.

Para realizar un análisis más detallado del grupo de prendas de vestir y calzado anexamos el siguiente cuadro:

Tabla 2. Variación porcentual de las ventas minoristas, según grupos de mercancías

Total nacional						
2005 - 2004 (Octubre)						
	Enero 2005 - Octubre 2005					
Grupos de mercancías	Enero 2004 - Octubre 2004					
	Variación año corrido				Contribución	
	Nominal		Real			
Total comercio minorista	12,81		9,14		9,14	
3. Productos textiles y prendas de vestir	5,75		5,11		0,58	
4. Calzado, artículos de cuero y sucedáneos del cuero	12,38		13,62		0,50	

Donde se ratifica que el sector donde está ubicado PAYLES BOUTIQUE continua creciendo y nos permite proyectar un crecimiento para el segundo año del 5% y 6% para el tercer año. Estos porcentajes son menores respecto al comportamiento estadístico porque para definirlo se ha tenido en cuenta que el desarrollo tecnológico en el sector de las comunicaciones que permite cada vez más que las personas adquiera productos como los que ofrece PAYLES BOUTIQUE a través de Internet, la influencia de las importaciones y el contrabando.

Para el análisis de las importaciones y exportaciones tomamos las del sector de fábrica de prendas de vestir y calzado las cuales nos afectan en la medida que representan la salida y entrada de los productos que comercializamos ya

que solo ofreceremos productos de fabricación nacional y se convertirían en los productos que ofrece la competencia.

Tabla 3. Flujos de comercio exterior.

US\$Millones				
Año	Trimestre	Ciiu	Impor	Tpi
2000	I	322 Fab. prendas de vestir	7.61	2.20
2000	II	322 Fab. prendas de vestir	11.30	1.82
2000	III	322 Fab. prendas de vestir	8.56	1.21
2000	IV	322 Fab. prendas de vestir	15.39	1.20
2001p	I	322 Fab. prendas de vestir	7.71	2.59
2001p	II	322 Fab. prendas de vestir	12.11	2.19
2001p	III	322 Fab. prendas de vestir	9.55	1.62
2001p	IV	322 Fab. prendas de vestir	14.43	1.40
2002p	I	322 Fab. prendas de vestir	7.65	1.22
2002p	II	322 Fab. prendas de vestir	11.38	1.44
2002p	III	322 Fab. prendas de vestir	9.61	1.28
2002p	IV	322 Fab. prendas de vestir	14.91	1.78
2003	I	322 Fab. prendas de vestir	7.72	1.36
2003	II	322 Fab. prendas de vestir	9.42	1.37
2003	III	322 Fab. prendas de vestir	7.81	4.25
2003	IV	322 Fab. prendas de vestir	12.32	3.71
2004	I	322 Fab. prendas de vestir	9.23	6.28
2004	II	322 Fab. prendas de vestir	10.09	6.20
Impor=Importaciones CIF				
Tpi=Tasa de Penetración de Importaciones				

Tabla 4. Flujos de comercio exterior.

US\$Millones				
Año	Trimest	Ciiu	Impor	Tpi
2000	I	324 Fabr. calzado y sus part	3.80	6.75
2000	II	324 Fabr. calzado y sus part	5.38	11.54
2000	III	324 Fabr. calzado y sus part	9.16	14.72
2000	IV	324 Fabr. calzado y sus part	16.64	18.32
2001p	I	324 Fabr. calzado y sus part	10.21	13.90
2001p	II	324 Fabr. calzado y sus part	8.96	17.65
2001p	III	324 Fabr. calzado y sus part	10.63	16.81
2001p	IV	324 Fabr. calzado y sus part	15.87	18.00
2002p	I	324 Fabr. calzado y sus part	7.49	14.32
2002p	II	324 Fabr. calzado y sus part	7.90	12.81
2002p	III	324 Fabr. calzado y sus part	8.50	16.08
2002p	IV	324 Fabr. calzado y sus part	13.40	17.99
2003	I	324 Fabr. calzado y sus part	6.40	14.69
2003	II	324 Fabr. calzado y sus part	6.43	11.94
2003	III	324 Fabr. calzado y sus part	10.18	24.27
2003	IV	324 Fabr. calzado y sus part	12.38	22.13
2004	I	324 Fabr. calzado y sus part	6.39	17.27
2004	II	324 Fabr. calzado y sus part	8.46	19.71
Impor=Importaciones CIF				
Tpi=Tasa de Penetración de Importaciones				

Tabla 5. Colombia, exportaciones por sector económico, según CIIU Rev. 3 2000-2005.

US\$ MILLONES FOB

Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Total Exportaciones	13.158	12.33	11.975	13.129	16.730	19.252
		0				
Exportaciones no tradicionales	6.211	6.849	6.666	7.098	9.071	9.850
Fabricación de prendas de vestir	466	508	473	557	746	721
Cuero y sus derivados; calzado	167	183	150	157	188	184

* Correspondiente al periodo enero - noviembre de 2005

Analizando la información de las exportaciones estas han tenido un incremento considerable a partir del 2003 pero no lo suficiente para llegar a afectar el suministro de mercancía para abastecer el mercado nacional y que pudieran afectar la consecución de mercancías para PAYLESS BOUTIQUE.

El efecto de las importaciones consideramos que es un factor importante en el análisis ya que la información muestra un incremento en los índices de penetración del mercado lo cual indica que el consumidor cada vez está más dispuesto a utilizar prendas y calzado del exterior a pesar de su baja calidad.

Para el próximo año puede ser afectado el comercio minorista por la firma del TLC, el cual se da como una realidad pero aun no esta muy claro como afectará en términos económicos los diferentes sectores de la economía.

Otro factor difícil de cuantificar pero debe tenerse en cuenta por su incidencia en el sector minorista de prendas de vestir y calzado es el contrabando que entra al país proveniente de diferentes países como Panamá, Estados Unidos, Ecuador, China y Japón y el alto grado de piratería de marcas registradas, estas mercancías son comercializadas a bajo precios, sistemas de crédito amplio y desde la informalidad.

En términos generales en Colombia el sector minorista de prendas de vestir y calzado representa una fuente de ingresos para un alto porcentaje de la población por lo tanto su crecimiento es constante, existe una gran variedad de fabricas y pequeños productores que garantizan el suministro permanente de mercancías que permiten ofrecer a los clientes una gran variedad de productos y precios, el gobierno en los últimos años a implementado leyes y estrategias cada vez más agresivas para combatir el contrabando y disminuir su impacto negativo en el comercio minorista legal.

La reactivación de la economía general del país crecimiento del PIB 5,10% de enero a diciembre del 2005 el más alto en los últimos 10 años, la disminución

del desempleo a 10.02%, la inflación proyecta para el 2006 del 4,5% y la disminución de la influencia de la guerrilla, las bajas tasas de interés que reactivan el crédito de libre consumo y la creación de empresas, el apoyo gremial de instituciones como FENALCO y las Cámaras de Comercio en todo el país y diferentes planes gubernamentales que incentivan la creación de empresa son factores que generan un ambiente macroeconómico favorable para la creación de nuevos negocios como PAYLESS BOUTIQUE.

2.1.2 Análisis del mercado.

Mercado objetivo: hombres y mujeres entre 15 y 40 años de estrato socioeconómico 3, 4 y 5 del municipio de Jamundi.

Justificación del mercado objetivo: se dirigirá a este grupo de personas ya que son los indicados para el uso de los productos por que tienen el poder adquisitivo, la edad y el estilo de vida para comprar en PAYLESS BOUTIQUE.

Tamaño del mercado: Se estima como mercado potencial la población proyectada del municipio de Jamundi la cual es de 64.782 de los cuales 44.845 están en la cabecera municipal y 19.937 pertenecen a la zona rural, la población de la cabecera está distribuida en 22.870 mujeres y 21.975 hombres, de los cuales se proyecta que en el 2005 el 42.5% de las mujeres estarán entre los 15 y 40 años o sea 9.719 mujeres y 44% de los hombres para 9.669 hombres entre 15 y 40 años. Cabe anotar que esta población fue proyectada con la información del censo del año 93, pero en Jamundi el crecimiento de la población en los últimos 10 años ha sido atípico por estar influenciado por la gran cantidad de ofertas de vivienda a la cual han tenido acceso personas que labora o estudia en Cali, que por su cercanía y facilidad de transporte han migrado a Jamundí. De la población de la ciudad se estima que un 45% pertenece a estrato 3, 10% pertenece al estrato 4 y un 4% al estrato 4. Esto significa que nuestro mercado potencial son 5.734 mujeres y 5.705 hombres y tendrá un crecimiento aproximado del 12% para el 2010.

Tendencias: el mercado tiende a crecer debido a que las personas hoy en día están buscando marca pero a precios mas económicos.

Consumo aparente: en promedio el mercado objetivo de PAYLESS BOUTIQUE consumirá dos o 3 artículos (jeans, camisas, camisetas, blusas, calzado y accesorios) en cada compra.

Consumo per cápita: de acuerdo a un estudio previo mediante encuesta verbal se estableció que el mercado objetivo en el municipio de Jamundi : las mujeres compran ropa y accesorios 6 veces al año; en cuanto a los hombres 3 veces al año con un consumo promedio para las mujeres de \$150.000 por compra donde mezclan zapatos, correa y bolso o falda y blusa o jeans y blusa y los hombres de \$250.000 por compra donde mezclan zapatos, correa, pantalón, o pantalón y camisa (2 juegos), jeans, camiseta, chaqueta y gorra.

Magnitud de la necesidad: va de acuerdo al estilo de vida de cada persona ya que vestirse es una necesidad primaria.

El estilo de vida del mercado objetivo son hombres y mujeres entre 15 y 40 años que estudian y/o trabajan de forma independiente, lo cual les requiere invertir en presentación personal porque requieren un amplio guardarropa para ajustarse al desempeño diario y las actividades sociales que generan la interacción en el trabajo y en el estudio. Los grupos en que se mueven son generalmente altamente influenciados por el uso de ropa de marca y a la moda ya que esta es señal del estrato socioeconómico al que pertenece, e implica un alto grado de aceptación social especialmente entre los jóvenes. Los grupos familiares están compuestos especialmente por parejas jóvenes donde ambos trabajan con hijos adolescentes o niños, cuyas tradiciones familiares de celebraciones se conservan como cumpleaños, ocasiones especiales y la navidad.

Duración media de vida del producto: la duración de una prenda que comercializa PAYLESS BOUTIQUE es de acuerdo al cuidado de la persona.

Demanda estacional: la ropa y los accesorios son productos que rotan mucho durante cualquier mes y época del año, claro esta que las personas compran mas en las fechas especiales como el día de la madre, del padre, primeras comuniones, grados, el día del amor y la amistad, y especialmente en navidad.

Productos sustitutos: Grandes almacenes de cadena en Jamundi como la 14 de alfaguara, y los centros comerciales y oulets de Cali, donde se pueden conseguir ropa y calzado de marca y a bajos precios y por su cercanía y facilidad de transporte se convierten en una opción para el consumidor.

Innovaciones recientes: el mundo de la ropa y accesorios continuamente esta en cambio y todo gira entorno a la moda e innovación.

Distribución: PAYLESS BOUTIQUE implementara el canal de distribución tres que contiene 2 niveles de intermediación que es:

FABRICANTE⇒ **MAYORISTA**⇒ **DETALLISTA**⇒ **CONSUMIDOR**

Nivel de intensidad publicitaria total: el nivel de intensidad es relativamente alto ya que los principales competidores pautan en radio, revistas y periódicos.

2.1.3 Análisis del consumidor.

Perfil del consumidor: son hombres y mujeres entre los 15 y 40 años de estratos 3 y 5 que les gusta estar a la moda y bien presentados en toda ocasión a bajos precios. Como estudiantes universitarios, personas que trabajan de forma independiente, amas de casa jóvenes que desempeñan alguna labor productiva desde el hogar, ejecutivos de niveles medios para los fines de semana.

Localización del segmento: el mercado objetivo de PAYLESS BOUTIQUE se encuentra en el municipio de Jamundí y demás municipios aledaños.

Elementos que influyen en la compra: quien decide la compra son los clientes que visitan la BOUTIQUE ya que ellos son los que tienen el dinero y el poder de decisión de compra; existen personas influyentes en el momento de la compra estos son quienes acompañen al cliente.

Comprador, usuario, desisor, prescriptor: PAYLESS BOUTIQUE es una empresa que comercializa sus productos al consumidor final por lo tanto el comprador y el desisor es quien visita la Boutique y el usuario puede ser quien lo compre o para quien lo compre.

Proceso seguido en la decisión de compra: PAYLESS BOUTIQUE realiza una base de datos de sus clientes y posteriormente se realiza la transacción; luego se da la factura y el producto que compre.

La publicidad y la decoración del negocio estará encaminada a que el consumidor desee entrar al local de exhibición donde el personal de servicio al cliente previo entrenamiento estará en capacidad de asesorar al cliente en su compra de acuerdo a la necesidad manifiesta y detecte la oculta de tal forma que con un servicio excelente en cuanto amabilidad y conocimiento el cliente tome la decisión de compra totalmente convencido que es su mejor opción. Este registro se llevará en la base de datos por cliente como una historia lo cual permitirá ofrecerle a cada cliente las opciones que sean más de su agrado, y lo motive a regresar a efectuar todas sus compras y recomendarle a sus familiares y amigos que lo hagan en PAYLESS BOUTIQUE.

Determinantes de la decisión de compra:

- Por la variedad en el surtido de ropa, zapatos y accesorios.
- Calidad de la ropa, zapatos y accesorios.
- Por precios bajos en la ropa de marca.

- Por las formas de compra (sistema de separado hasta 2 meses).
- Por la ubicación que permite hacer las compras con mayor rapidez y comodidad.
- Por la excelente atención y conocimiento del personal.
- Por la atención personalizada y deferente que se le brinda al cliente desde que entra hasta que sale del establecimiento.

Principales usos del producto por los compradores: Armar un vestuario con piezas combinables entre si que permitan estar bien presentado para cualquier ocasión de acuerdo al estilo de vida del mercado objetivo. Regalos para ocasiones especiales como quince años, grados, día de la madre, día del padre, amor y amistad, navidad, cumpleaños.

Evolución de los hábitos de compra de los compradores: se espera que cada vez sea más frecuente como mínimo las mujeres seis veces al año y hombres 3 veces al año y en mayor volumen de ropa informal , zapatos y accesorios ya que le brindaremos a nuestros clientes confianza y un excelente servicio. Que nuestros clientes recomienden a sus familiares y amigos para realizar sus compras en PAYLESS BOUTIQUE.

El mercado objetivo de PAYLESS BOUTIQUE es altamente sensible a la moda lo cual implica que estar en continua innovación y a la vanguardia de la moda.

Expectativas y necesidades de los compradores: que los clientes armen su vestuario con diseños llamativos, que estén a la vanguardia de la moda. la necesidad de los compradores es vestirse de acuerdo a las tendencias que imponga el grupo social en que se desenvuelva. Tener cerca de su residencia o lugar de trabajo un sitio donde encuentre productos que satisfacen sus gustos y presupuesto con una excelente atención y asesoría orientada a que quede totalmente satisfecho.

Frecuencia de las compras: es frecuente ya que la moda esta en continuo cambio por esta razón se debe tener variedad de ropa informal, zapatos y accesorios para hombres y mujeres ya que el mercado que se atacara es muy exigente. adicionalmente durante la mayoría de los meses del año existen celebraciones que exigen inversión en vestuario para uso personal o regalos

Como navidad en diciembre, día de la madre en mayo y .del padre en junio al igual que grados de bachillerato en junio y julio, amor y amistad en septiembre, primeras comuniones en mayo entre otros.

Factores de marketing sensible a los compradores: los compradores actualmente en este mercado son más sensibles al precio ya que es el principal factor de decisión de compra tanto para los comercializadores como para el consumidor final.

Causas de satisfacción e insatisfacción: la causa de satisfacción es el precio, la calidad y sobre todo el buen servicio al cliente el cual consiste en la atención amable y personalizada basada en el seguimiento de sus compras, análisis de su estilo de vida, personalidad y gustos así como la asesoría que se le presta en cuanto a diseños, moda, color, figura, y otras inquietudes que el cliente manifieste, de tal forma que se sienta familiar y cómodo al efectuar su compra. La insatisfacción es todo lo contrario.

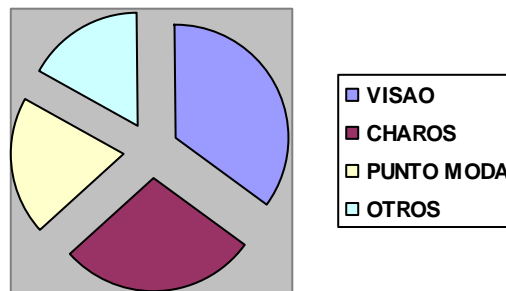
Se acordará una estrategia de suministro de mercancía rápida con los principales proveedores para atender la demanda.

Con la información de la base de datos se otorgarán detalles especiales a los clientes fieles en navidad y en su cumpleaños.

2.1.4 Análisis de la competencia. Numero de competidores directos: PAYLESS BOUTIQUE cuenta con alrededor de 5 competidores siendo los principales VISAO Y CHAROS BOUTIQUE en Jamundí. En Cali los oulets y

las grandes cadenas de almacenes o hipermercados cuando realizan promociones especiales.

Figura 1. Cuota de mercado de los competidores.



VISAO es el líder con un 35% de participación, CHAROS con un 28%, seguido por PUNTO MODA con un 20% y un 17% para otros; donde PAYLESS BOUTIQUE entraría con una cuota de mercado del 15%.

Posición del producto frente a la competencia: PAYLESS BOUTIQUE ofrecerá marca a un menor precio con facilidades de pago y un excelente servicio al cliente.

Imagen de marca de la competencia: no es tan buena ya que sus clientes no le hacen muy buena propaganda por sus altos precios que manejan.

Ventaja competitiva: en cuanto a VISAO su reconocimiento por la trayectoria y CHAROS por ropa importada.

Obstáculos que impiden la entrada de nuevos competidores al sector: personas con poca idea de negocio y falta de recursos monetarios.

Productos sustitutos y que amenaza representan: Los outlet's o centros comerciales en Cali, donde se consiguen productos de marca a bajos precios y la facilidad de transporte y servicio los domingos, festivos y en la noche y la

posibilidad de encontrar otros servicios todos en el mismo sitio facilitan el desplazamiento y las compras se convierte en el paseo de fin de semana.

Análisis de precios de venta de mi producto y de la competencia: PAYLESS BOUTIQUE maneja precios por debajo de sus principales competidores como lo son VISAO y CHAROS.

Poder de negociación de los proveedores: la experiencia en el mercado, su imagen y sus precios.

Para saber si el proveedor es confiable se analizara semestralmente el área financiera para conocer su solvencia.

Segmento al cual esta dirigida la competencia: es el mismo al que esta dirigido PAYLESS BOUTIQUE.

Costo del producto: este varía de acuerdo a la prenda, calzado o accesorio:

Tabla 6. Producto.

PRODUCTO	PAYLESS	VISAO	CHAROS
camisas	45.000	75.000	80.000
Camisetas	25.000	45.000	50.000
pantalon hombre	40.000	60.000	75.000
Jeans hombre	80.000	150.000	160.000
gorra hombre	9.000	16.000	18.000
Correa hombre	15.000	25.000	28.000
blusa dama	20.000	44.000	53.000
chaqueta hombre	40.000	62.000	69.000
zapato hombre	80.000	120.000	150.000
falda	25.000	48.000	60.000
jean dama	85.000	120.000	135.000
correa dama	20.000	28.000	30.000
bolso	50.000	65.000	88.000
zapatilla dama	55.000	60.000	75.000
sandalias	40.000	45.000	50.000

3. ESTRATEGIA DE MERCADEO

3.1 CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

Descripción básica: PAYLESS BOUTIQUE ofrecerá ropa como jeans, blusas, chaquetas, camisetas y camisas de diferentes marcas como Deitech, Kan Can, Wexler, Usa Jeans, Americanino, Chevighon entre otras de diferentes estilos y tallas para satisfacer al TARGET. Calzado como sandalias, tenis para dama de diferentes marcas y tallas que estén a la vanguardia con la moda. Accesorios, bolsos y correas de todos los colores y estilos.

Uso del producto y servicio: PAYLESS BOUTIQUE brindara a sus clientes las mejores prendas para vestir con los accesorios adecuados para cualquier ocasión informal, con un local estratégicamente ubicado en el centro de Jamundi de fácil acceso a pie o en vehículo por las facilidades de parqueo y en la misma ciudad para evitar el desplazamiento a la ciudad de Cali.

Diseño y calidad: La distribución del local de exhibición maximizara el espacio de tal forma que de la sensación de amplitud con sillas de recibo con mesas donde estarán catálogos de productos, cartas de colores información de los proveedores, con autoservicio de tinta, agua y aromáticas para los clientes y sus acompañantes. La exhibición de los productos será con ambientación en madera con colores fucsia y blanco.

Empaque y embalaje: la ropa, calzado y accesorios se empacara en bolsas plásticas, o en bolsas de papel y el calzado en cajas y posteriormente en la bolsa de la Boutique.

3.2 DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS DEL PRODUCTO.

Fortalezas:

- Precios bajos.
- Ubicación estratégica.
- Gran variedad de marcas.
- Excelente servicio al cliente.
- Facilidades de pago.
- Entrenamiento y capacitación al personal de servicio al cliente.

Debilidades:

- Inexperiencia en el mercado.

Oportunidades:

- Una vez analizada la hoja de vida de cada cliente enviar información vía e-mail sobre promociones o nuevas líneas de productos que sean de sus interés de acuerdo a las características personales analizadas.
- Negociar con cooperativas y fondos de empleados de Cali la facilidad para los que viven en Jamundí de adquirir los productos de PAYLESS BOUTIQUE y ser descontados por nómina.

Amenazas

- Creación de nuevos almacenes con condiciones similares.
- El mercado informal que vende productos de contrabando de baja calidad.
- La venta de productos piratas con un alto nivel de similitud al original a precios muy bajos.
- Disminución de población objetivo por la migración motivada por la violencia generada por el narcotráfico.
- Reevaluación del dólar que permite importar mercancías a un costo más barato, que los productos nacionalmente.

3.3 MARKETING MIX

Estrategia de producto:

PAYLESS BOUTIQUE se introducirá en el mercado con marcas bien posicionadas en el sector con precios bajos a los de su competencia para llegarles a los clientes de una manera mas optima. Esta estrategia será continua ya que el proveedor garantiza precios bajos todo el año.

Estrategia de distribución:

Al comienzo PAYLESS BOUTIQUE solo contara con un punto de distribución de acuerdo a la penetración en el mercado se expandirá a municipios aledaños como se menciona en el anteproyecto. La estrategia de venta que se implementara por medio del excelente servicio al cliente.

Estrategia de precios:

La principal estrategia será precios por debajo de la competencia de Jamundí, la cual será una estrategia permanente ya que el proveedor ofrece buenos precios todo el año, ya que los descuentos que el obtiene por volúmenes lo transfiere a sus clientes. No se manejaran promociones por cambio de temporada ya que los inventarios se manejan muy ajustado a la ventas y los acuerdos de entrega efectuado con los proveedores permite manejar niveles de inventarios muy bajos. Se ofrecerán descuentos a los clientes fieles para compra en ocasiones especiales mediante bonos.

Estrategia de promoción:

Se dirigirá a los clientes cuando paguen en efectivo, volúmenes de compra y durante el mes de su cumpleaños y tendrá temporadas en las cuales se incentivara al cliente a la compra.

Estrategia de comunicación:

Se pautara en medios masivos en el municipio de Jamundi como la emisora Boom FM, el periódico LA TERTULIA y en el directorio telefónico, se creará

una pagina web que se mantendrá permanentemente actualizada con la información de los productos lanzamientos de colecciones nuevas, e información de los proveedores y una sección para sugerencias y así estar en permanente contacto con el cliente, hasta que se genere tanta confianza que el cliente haga sus pedidos por correo electrónico.

Estrategias de servicio:

Tendrá un servicio excelente y al personal de servicio al cliente se le capacitará y entrenará con el objetivo de generar una excelente relación antes, durante y después de la venta, asesorando y respondiendo las inquietudes del cliente en cada etapa de la compra, para ello se implementará una base de datos para estar en continuo contacto con el cliente; tendrá sistema de separado y a los clientes fieles se le darán facilidades de pago (crédito) y descuentos especiales.

Proyección de ventas:

Primer año: para el primer año PAYLESS BOUTIQUE aspira vender 6516 unidades (jeans, camisas, camisetas, blusas, zapatos y accesorios) a su mercado objetivo.

Segundo año: se espera aumentar sus ventas en un 5% equivalente 6835 unidades.

Tercer año: se espera aumentar las ventas a un 6% equivalente a 7.246 unidades.

Ingresos por ventas:

Primer año \$289.327.000 pesos

Segundo año \$298.695.757 pesos

Tercer año \$361.542.650 pesos.

4. ANÁLISIS TÉCNICO-OPERATIVO

Ficha técnica del producto o servicio: PAYLESS BOUTIQUE se comercializará sus productos en el municipio de Jamundí en la Cra 11 No 1-40 del barrio Juan de Ampudia.

El servicio se basa en: el cliente entra a la BOUTIQUE al instante es asesorado por uno de las personas capacitadas en servicio al cliente, luego mientras el cliente mira y se prueba algunas prendas se le ofrece algo de tomar como agua, tinto y aromática posteriormente el cliente toma la decisión de compra y por último se realiza la transacción, se factura y entrega el paquete.

La distribución de PAYLESS BOUTIQUE consiste en 2 estanterías en madera con 20 flautas para exhibir las diferentes prendas, una vitrina en madera para los accesorios, un puf fucsia para la comodidad de los clientes, también con nichos para la exhibición de los bolsos y los zapatos, 2 exhibidores de maniqués para ser más llamativos. Toda su decoración y ambientación es blanco con fucsia.

Estado de desarrollo e innovación: PAYLESS BOUTIQUE será la BOUTIQUE más llamativa del municipio de Jamundí, ya que contará con el diseño de interior en madera en colores llamativos como lo son el fucsia y el blanco incidiendo así en la visita de nuestro cliente con salas de recibo y ubicación del producto de tal forma que el cliente tenga directo contacto directo con él; además se implementará un exclusivo servicio al cliente donde el se sienta como en su casa y para PAYLESS BOUTIQUE el cliente siempre tendrá la RAZÓN; contará con maniqués innovadores exhibiendo las últimas tendencias de la moda.

Necesidades y requerimientos: la materia prima requerida son las diferentes prendas de vestir y accesorios para hombres y mujeres de diferentes marcas reconocidas en el mercado y excelente calidad.

La tecnología requerida para la introducción de PAYLESS BOUTIQUE es un computador y aire acondicionado; se implementaran los programas BUSINESS PLANES y CG1 el primer programa es un paquete comercial que va orientada al manejo de los clientes y el segundo es un programa contable que sirve como asistente de gerencia para la parte comercial.

La localización será en la Kra 11 No 1-40 del barrio Juan de ampudia y con un tamaño de 30 metros cuadrados.

Plan de compras:

- Identificación de proveedores: el principal proveedor de PAYLESS BOUTIQUE es RUBEN DARIO GUEVARA en la ciudad de Popayán; con una excelente capacidad de pedidos siendo el principal proveedor por su buen servicio, calidad, experiencia en el mercado, gran variedad de marcas y facilidad de pago. Además cuenta con una trayectoria en el mercado de ropa informal de 10 años y garantiza las prendas, caso tal de que tenga un imperfecto que sea visto en la BOUTIQUE el la cambiara.

Se visitara al proveedor cada 30 días.

- Control de calidad: se implementara mediante la selección de los proveedores, se revisara prenda por prenda antes de comprarla y en el punto de venta maneja servicio post-venta ya que se garantiza la optima calidad de los artículos ofrecidos por lo tanto si resultan imperfectas se le cambiara el articulo al cliente ya que PAYLESS BOUTIQUE contara con un convenio con los proveedores quienes también garantizan la excelente calidad de los artículos.

5. ORGANIZACIONAL Y LEGAL

5.1 ORGANIZACIONAL

5.1.1 Concepto del negocio. PAYLESS BOUTIQUE se abrirá con el fin de ofrecer una alternativa diferente y asequible a nuestro TARGET inicialmente se ubicara en el municipio de Jamundi en la Kra 11 No 1-40 en el barrio Juan de ampudia. la empresa ofrecerá a sus clientes un excelente servicio al cliente y garantía en su ropa, zapatos y accesorios como principal valor agregado, con diseños innovadores y a la vanguardia con la moda y como principal objetivo si PAYLESS BOUTIQUE es rentable, se proyectara en diferentes municipios del valle del cauca como Cartago, Buga, Tulúa y Palmira; se ira expandiendo de acuerdo a los resultados de cada BOUTIQUE para asi contar con el capital suficiente y cada uno de los proyectos sea un éxito en los diferentes municipios que se realicen.

5.1.2 Objetivos de la empresa. Objetivos PAYLESS BOUTIQUE:

- Brindarle al clientes prendas para vestir y accesorios de alta calidad.
- Adquirir diseños que estén a la vanguardia de la moda, logrando una satisfacción plena del cliente.
- Alcanzar una penetración en el sector de almacenes del municipio de Jamundi capturando clientes de tal manera que PAYLESS BOUTIQUE sea reconocida como uno de los mejores almacenes a nivel local y regional aun mediano plazo.
- Contar con personal altamente capacitado, con valores laborales como la responsabilidad, el cumplimiento, la honestidad entre otros.

5.2 ANÁLISIS MECA

Mantener: PAYLESS BOUTIQUE estará en el mercado con un excelente manejo gerencial y administrativo por lo tanto estará vigente durante un largo periodo gracias a su excelente servicio al cliente y a la satisfacción de este por su gran variedad de productos de ropa y accesorias.

Explorar: PAYLESS BOUTIQUE explorara con diferentes marcas algunas muy bien posicionadas en el mercado (diesel, levis, chevignon, quest, deitech, wexler y Usa Jeans) y otras en introducción (kan Can y Plastic); a medida de la aceptación de estas marcas en PAYLESS BOUTIQUE se ira expandiendo a municipios aledaños.

Corregir: PAYLESS BOUTIQUE esta dispuesto a girar en torno al mercado objetivo, es decir no le teme al cambio, su razón de ser es el cliente.

Afrontar: estará dispuesto a afrontar el éxito y/o fracaso de esta BOUTIQUE ya que se cuenta con un espíritu emprendedor, como se menciona anteriormente se afrontara el cambio para asi no dejarse sacar del mercado.

PAYLESS BOYTIQUE es una empresa comercializadora de ropa informal y accesorios lo que indica que se ofrecerá un servicio de comercialización por lo tanto no habrá desarrollo tecnológico en las prendas; en cuanto al plan estratégico siempre se estará en busca del mejoramiento continuo.

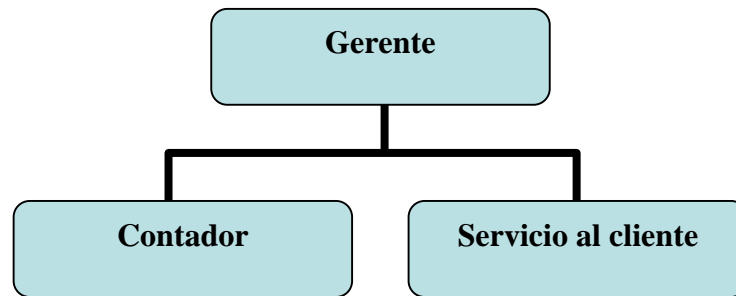
5.3 GRUPO EMPRENDEDOR

Raquel Andrea Grajales tiene 22 años y esta en 10 semestre de mercadeo y negocios internacionales como experiencia laboral tiene un negocio de calzado en el municipio de jamundi; Silvana Quintero Montaña tiene 22 años y esta en 10 semestre en la universidad autónoma de occidente de mercadeo y negocios

internacionales como experiencia laboral trabaja en protocolo con diferentes empresas en la ciudad de Cali.

5.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Figura 2. Estructura organizacional.



PAYLESS BOUTIQUE contara con cuatro empleados constituyendo un gran equipo de trabajo, las cuatro personas son de igual importancia para el buen desarrollo y servicio de este negocio siendo la cabeza principal el gerente quienes toman la ultima decisión teniendo en cuenta la participación de sus colaboradores.

5.5 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y NOMINA

Gastos administración:

Agua y luz 100.000 pesos.

Alquiler 400.000 pesos.

Gastos nomina:

Gerente \$1.273.810 pesos

Contador \$1.040.028 pesos.

Dos empleados de servicio al cliente \$681.863 cada uno.

Para un total de gastos de personal incluyendo prestaciones y aportes parafiscales de \$3677.564 mensuales pesos.

5.6 CONSTITUCIÓN EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES

- Sociedad limitada.

Gastos de constitución: registrar sociedad en la cámara de comercio costo \$417.255 con una inversión de \$ 25.000.000.00 los cuales los socios entregaran en efectivo.

Aspectos legales:

La empresa se constituirá como una empresa de responsabilidad limitada con dos socios y un capital de \$25.000.000 aportado por los socios en partes iguales y en efectivo al momento de constituirse la sociedad, al momento de la distribución de utilidades se tendrá en cuenta la reserva legal y si en el momento existe algún proyecto que amerite una reserva adicional se efectuara previa aprobación de los socios. El saldo de las utilidades se distribuirá de acuerdo al porcentaje de participación de cada socio.

6. FINANCIERO

6.1 SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO

PAYLESS BOUTIQUE requiere para montar el negocio con un capital de \$ 25.000.000.00 de acuerdo al incremento en las ventas se aumentara el capital para satisfacer plenamente al mercado objetivo, estas inversiones se harán con capital aportado por los socios al momento de la constitución de la empresa.

Con las utilidades de cada año de PAYLESS BOUTIQUE serán distribuidas en un cincuenta porciento para cada una de las socias. Sacando la reserva legal de un diez porciento para la empresa; ya que se cuenta con un buen flujo de efectivo.

6.2 PRESUPUESTO DE COSTOS

ETAPA PREOPERATIVA

DESCRIPCION DE COSTOS	VALOR
Sueldos Administración y Ventas	3.677.564
Arriendo local	400.000
Servicios Públicos	100.000
Papelería	200.000
Publicidad (Pasacalle. Volantes, radio, periódico)	700.000
Legalización	417.255
Gastos Iniciación (Pintura, madera, decoración)	1.000.000
Equipo de oficina	300.000
Aire Acondicionado	400.000
Computador	2.000.000
TOTAL COSTOS DE INSTALACION	9.194.819

INVENTARIOS

DIFERIDO EN TRES AÑOS
 AMORTIZACION ANUAL
 AMORTIZACION MENSUAL

6.494.819
 2.164.940
 180.412

AÑO 1		ENERO
camisas unidades		50
precio de compra	30.000	1.500.000
Camisetas unidades		50
precio de compra	15.000	750.000
pantalon hombre unidades		50
precio de compra	21.000	1.050.000
jean hombre ventas		50
precio de compra	40.000	2.000.000
gorra hombre unidades		50
precio de compra	5.000	250.000
correa hombre unidades		50
precio de compra	9.000	450.000
blusa dama unidades		50
precio de compra	9.000	450.000
chaqueta hombre unidades		50
precio de compra	9.000	450.000
zapato hombre unidades		50
precio de compra	28.000	1.400.000
falda unidades		50
precio de compra	12.000	600.000
jean dama unidades		50
precio de compra	45.000	2.250.000
correa dama unidades		50
precio de compra	10.000	500.000
bolso unidades		50
precio de compra	18.000	900.000
zapatilla dama unidades		50
precio de compra	40.000	2.000.000
sandalias unidades		50
precio de compra	15.000	750.000

TOTAL COMPRAS INVENTARIO INICIAL		15.300.000
----------------------------------	--	------------

CAPITAL REQUERIDO 24.494.819

**PAYLESS
BOUTIQUE
AÑO 2006**

PRESUPUESTO DE VENTAS

AÑO 1		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
Camisa	unidades	45	40	40	30	40	50	40	30	25	25	40	70	475	
precio de venta	45.000	2.025.000	1.800.000	1.800.000	1.350.000	1.800.000	2.250.000	1.800.000	1.350.000	1.125.000	1.125.000	1.800.000	3.150.000	21.375.000	21.375.000
camiseta	unidades	50	30	30	35	45	55	40	35	25	25	35	65	470	
precio de venta	25.000	1.250.000	750.000	750.000	875.000	1.125.000	1.375.000	1.000.000	875.000	625.000	625.000	875.000	1.625.000	11.750.000	11.750.000
Pantalón hombre	unidades	50	40	35	35	45	45	30	30	25	25	30	75	465	
precio de venta	40.000	2.000.000	1.600.000	1.400.000	1.400.000	1.800.000	1.800.000	1.200.000	1.200.000	1.000.000	1.000.000	1.200.000	3.000.000	18.600.000	18.600.000
jean hombre	unidades	55	30	25	25	35	40	33	30	20	35	35	72	435	
precio de venta	80.000	4.400.000	2.400.000	2.000.000	2.000.000	2.800.000	3.200.000	2.640.000	2.400.000	1.600.000	2.800.000	2.800.000	5.760.000	34.800.000	34.800.000
gorra hombre	unidades	45	38	30	30	50	50	45	35	30	30	35	50	468	
precio de venta	9.000	405.000	342.000	270.000	270.000	450.000	450.000	405.000	315.000	270.000	270.000	315.000	450.000	4.212.000	4.212.000
correa hombre	unidades	48	33	30	30	45	45	35	30	25	25	30	50	426	
precio de venta	15.000	720.000	495.000	450.000	450.000	675.000	675.000	525.000	450.000	375.000	375.000	450.000	750.000	6.390.000	6.390.000
blusa dama	unidades	65	40	35	35	60	50	35	35	30	30	35	70	520	
precio de venta	20.000	1.300.000	800.000	700.000	700.000	1.200.000	1.000.000	700.000	700.000	600.000	600.000	700.000	1.400.000	10.400.000	10.400.000
chaqueta hombre	unidades	35	30	25	25	30	50	30	20	20	25	25	50	365	
precio de venta	40.000	1.400.000	1.200.000	1.000.000	1.000.000	1.200.000	2.000.000	1.200.000	800.000	800.000	1.000.000	1.000.000	2.000.000	14.600.000	14.600.000
zapato de hombre	unidades	50	30	25	20	40	40	30	20	30	25	25	65	400	
precio de venta	80.000	4.000.000	2.400.000	2.000.000	1.600.000	3.200.000	3.200.000	2.400.000	1.600.000	2.400.000	2.000.000	2.000.000	5.200.000	32.000.000	32.000.000
falda	unidades	75	50	40	45	60	50	35	35	30	30	40	70	560	
precio de venta	25.000	1.875.000	1.250.000	1.000.000	1.125.000	1.500.000	1.250.000	875.000	875.000	750.000	750.000	1.000.000	1.750.000	14.000.000	14.000.000
jean dama	unidades	60	50	40	45	50	60	30	30	25	25	30	65	510	
precio de venta	85.000	5.100.000	4.250.000	3.400.000	3.825.000	4.250.000	5.100.000	2.550.000	2.550.000	2.125.000	2.125.000	2.550.000	5.525.000	43.350.000	43.350.000
correa dama	unidades	50	40	40	45	50	40	30	25	20	20	30	65	455	
precio de venta	20.000	1.000.000	800.000	800.000	900.000	1.000.000	800.000	600.000	500.000	400.000	400.000	600.000	1.300.000	9.100.000	9.100.000
bolso	unidades	55	40	30	40	60	40	35	35	25	25	40	65	490	
precio de venta	50.000	2.750.000	2.000.000	1.500.000	2.000.000	3.000.000	2.000.000	1.750.000	1.750.000	1.250.000	1.250.000	2.000.000	3.250.000	24.500.000	24.500.000
zapatilla dama	unidades	40	30	30	35	50	40	30	30	25	25	30	65	430	

precio de venta	55.000	2.200.000	1.650.000	1.650.000	1.925.000	2.750.000	2.200.000	1.650.000	1.650.000	1.375.000	1.375.000	1.650.000	3.575.000	23.650.000	23.650.000
sandalia	unidades	70	50	40	35	50	40	30	30	30	30	45	65	515	
precio de venta	40.000	2.800.000	2.000.000	1.600.000	1.400.000	2.000.000	1.600.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.800.000	2.600.000	20.600.000	20.600.000
TOTAL VENTAS		33.225.000	23.737.000	20.320.000	20.820.000	28.750.000	28.900.000	20.495.000	18.215.000	15.895.000	16.895.000	20.740.000	41.335.000	289.327.000	289.327.000

PRESUPUESTO DE CUENTAS POR COBRAR

		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
CONTADO	60%	19.935.000	14.242.200	12.192.000	12.492.000	17.250.000	17.340.000	12.297.000	10.929.000	9.537.000	10.137.000	12.444.000	24.801.000	173.596.200	173.596.200
1 CUOTA	20%		6.645.000	4.747.400	4.064.000	4.164.000	5.750.000	5.780.000	4.099.000	3.643.000	3.179.000	3.379.000	4.148.000	49.598.400	49.598.400
SEGUNDA CUOTA	20%			6.645.000	4.747.400	4.064.000	4.164.000	5.750.000	5.780.000	4.099.000	3.643.000	3.179.000	3.379.000	45.450.400	45.450.400
TOTAL		19.935.000	20.887.200	23.584.400	21.303.400	25.478.000	27.254.000	23.827.000	20.808.000	17.279.000	16.959.000	19.002.000	32.328.000	268.645.000	268.645.000

PRESUPUESTO DE COMPRAS

AÑO 1		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
camisas	unidades														
inventario inicial		50	40	40	30	40	50	40	30	25	25	40	70		
ventas		45	40	40	30	40	50	40	30	25	25	40	70	475	14.250.000
inventario final		40	40	30	40	50	40	30	25	25	40	70	10		
compras		35	40	30	40	50	40	30	25	25	40	70	10	435	435
precio de compra	30.000	1.050.000	1.200.000	900.000	1.200.000	1.500.000	1.200.000	900.000	750.000	750.000	1.200.000	2.100.000	300.000	13.050.000	13.050.000
camiseta	unidades														
inventario inicial		50	30	30	35	45	55	40	35	25	25	35	65		
ventas	unidades	50	30	30	35	45	55	40	35	25	25	35	65	470	7.050.000
inventario final		30	30	35	45	55	40	35	25	25	35	65	10		
compras		30	30	35	45	55	40	35	25	25	35	65	10	430	430
precio de compra	15.000	450.000	450.000	525.000	675.000	825.000	600.000	525.000	375.000	375.000	525.000	975.000	150.000	6.450.000	6.450.000
pantalon hombre	unidades														
inventario inicial		50	40	35	35	45	45	30	30	25	25	30	75		
ventas		50	40	35	35	45	45	30	30	25	25	30	75	465	9.765.000
inventario final		40	35	35	45	45	30	30	25	25	30	75	10		
compras		40	35	35	45	45	30	30	25	25	30	75	10	425	425
precio de compra	21.000	840.000	735.000	735.000	945.000	945.000	630.000	630.000	525.000	525.000	630.000	1.575.000	210.000	8.925.000	8.925.000

jean hombre	unidades														
inventario inicial		50	30	25	25	35	40	33	30	20	35	35	72		
ventas		55	30	25	25	35	40	33	30	20	35	35	72	435	17.400.000
inventario final		30	25	25	35	40	33	30	20	35	35	72	10		
compras		35	25	25	35	40	33	30	20	35	35	72	10	395	395
precio de compra	40.000	1.400.000	1.000.000	1.000.000	1.400.000	1.600.000	1.320.000	1.200.000	800.000	1.400.000	1.400.000	2.880.000	400.000	15.800.000	15.800.000
gorra hombre	unidades														
inventario inicial		50	38	30	30	50	50	45	35	30	30	35	50		
ventas		45	38	30	30	50	50	45	35	30	30	35	50	468	2.340.000
inventario final		38	30	30	50	50	45	35	30	30	35	50	10		
compras		33	30	30	50	50	45	35	30	30	35	50	10	428	428
precio de compra	5.000	165.000	150.000	150.000	250.000	250.000	225.000	175.000	150.000	150.000	175.000	250.000	50.000	2.140.000	2.140.000
correa hombre	unidades														
inventario inicial		50	33	30	30	45	45	35	30	25	25	30	50		
ventas		48	33	30	30	45	45	35	30	25	25	30	50	426	3.834.000
inventario final		33	30	30	45	45	35	30	25	25	30	50	10		
compras		31	30	30	45	45	35	30	25	25	30	50	10	386	386
precio de compra	9.000	279.000	270.000	270.000	405.000	405.000	315.000	270.000	225.000	225.000	270.000	450.000	90.000	3.474.000	3.474.000
blusa dama	unidades														
inventario inicial		50	40	35	35	60	50	35	35	30	30	35	70		
ventas		65	40	35	35	60	50	35	35	30	30	35	70	520	4.680.000
inventario final		40	35	35	60	50	35	35	30	30	35	70	10		
compras		55	35	35	60	50	35	35	30	30	35	70	10	480	480
precio de compra	9.000	495.000	315.000	315.000	540.000	450.000	315.000	315.000	270.000	270.000	315.000	630.000	90.000	4.320.000	4.320.000
chaqueta hombre	unidades														
inventario inicial		50	30	25	25	30	50	30	20	20	25	25	50		
ventas		35	30	25	25	30	50	30	20	20	25	25	50	365	8.760.000
inventario final		30	25	25	30	50	30	20	20	25	25	50	10		
compras		15	25	25	30	50	30	20	20	25	25	50	10	325	325
precio de compra	24.000	360.000	600.000	600.000	720.000	1.200.000	720.000	480.000	480.000	600.000	600.000	1.200.000	240.000	7.800.000	7.800.000
zapato hombre	unidades														
inventario inicial		50	30	25	20	40	40	30	20	30	25	25	65		
ventas		50	30	25	20	40	40	30	20	30	25	25	65	400	11.200.000
inventario final		30	25	20	40	40	30	20	30	25	25	65	10		

compras		30	25	20	40	40	30	20	30	25	25	65	10	360	360
precio de compra	28.000	840.000	700.000	560.000	1.120.000	1.120.000	840.000	560.000	840.000	700.000	700.000	1.820.000	280.000	10.080.000	10.080.000
falda	unidades														
inventario inicial		50	50	40	45	60	50	35	35	30	30	40	70		
ventas		75	50	40	45	60	50	35	35	30	30	40	70	560	5.600.000
inventario final		50	40	45	60	50	35	35	30	30	40	70	10		
compras		75	40	45	60	50	35	35	30	30	40	70	10	520	520
precio de compra	10.000	750.000	400.000	450.000	600.000	500.000	350.000	350.000	300.000	300.000	400.000	700.000	100.000	5.200.000	5.200.000
jean dama	unidades														
inventario inicial		50	50	40	45	50	60	30	30	25	25	30	65		
ventas		60	50	40	45	50	60	30	30	25	25	30	65	510	22.950.000
inventario final		50	40	45	50	60	30	30	25	25	30	65	10		
compras		60	40	45	50	60	30	30	25	25	30	65	10	470	470
precio de compra	45.000	2.700.000	1.800.000	2.025.000	2.250.000	2.700.000	1.350.000	1.350.000	1.125.000	1.125.000	1.350.000	2.925.000	450.000	21.150.000	21.150.000
correa dama	unidades														
inventario inicial		50	40	40	45	50	40	30	25	20	20	30	65		
ventas		50	40	40	45	50	40	30	25	20	20	30	65	455	4.550.000
inventario final		40	40	45	50	40	30	25	20	20	30	65	10		
compras		40	40	45	50	40	30	25	20	20	30	65	10	415	415
precio de compra	10.000	400.000	400.000	450.000	500.000	400.000	300.000	250.000	200.000	200.000	300.000	650.000	100.000	4.150.000	4.150.000
bolso	unidades														
inventario inicial		50	40	30	40	60	40	35	35	25	25	40	65		
ventas		55	40	30	40	60	40	35	35	25	25	40	65	490	8.820.000
inventario final		40	30	40	60	40	35	35	25	25	40	65	10		
compras		45	30	40	60	40	35	35	25	25	40	65	10	450	450
precio de compra	18.000	810.000	540.000	720.000	1.080.000	720.000	630.000	630.000	450.000	450.000	720.000	1.170.000	180.000	8.100.000	8.100.000
zapatilla dama	unidades														
inventario inicial		50	30	30	35	50	40	30	30	25	25	30	65		
ventas		40	30	30	35	50	40	30	30	25	25	30	65	430	12.900.000
inventario final		30	30	35	50	40	30	30	25	25	30	65	10		
compras		20	30	35	50	40	30	30	25	25	30	65	10	390	390
precio de compra	30.000	600.000	900.000	1.050.000	1.500.000	1.200.000	900.000	900.000	750.000	750.000	900.000	1.950.000	300.000	11.700.000	11.700.000
empaquetado	unidades														
inventario inicial		50	100	495	510	710	695	508	450	385	400	505	962		

ventas		793	571	495	510	710	695	508	450	385	400	505	962	6.984	2.793.600
inventario final		100	495	510	710	695	508	450	385	400	505	962	10		
compras		843	966	510	710	695	508	450	385	400	505	962	10	6.944	6.944
precio de compra	400	337.200	386.400	204.000	284.000	278.000	203.200	180.000	154.000	160.000	202.000	384.800	4.000	2.777.600	2.777.600
sandalias	unidades														
inventario inicial		50	50	40	35	50	40	30	30	30	30	45	65		
ventas		70	50	40	35	50	40	30	30	30	30	45	65	515	7.725.000
inventario final		50	40	35	50	40	30	30	30	30	45	65	10		
compras		70	40	35	50	40	30	30	30	30	45	65	10	475	475
precio de compra	15.000	1.050.000	600.000	525.000	750.000	600.000	450.000	450.000	450.000	450.000	675.000	975.000	150.000	7.125.000	7.125.000

TOTAL COMPRAS		12.526.200	10.446.400	10.479.000	14.219.000	14.693.000	10.348.200	9.165.000	7.844.000	8.430.000	10.362.000	20.634.800	3.094.000	132.241.600	132.241.600
---------------	--	------------	------------	------------	------------	------------	------------	-----------	-----------	-----------	------------	------------	-----------	-------------	-------------

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTA

AÑO 1		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
camisas	unidades														
ventas		45	40	40	30	40	50	40	30	25	25	40	70	475	
precio de compra	30.000	1.350.000	1.200.000	1.200.000	900.000	1.200.000	1.500.000	1.200.000	900.000	750.000	750.000	1.200.000	2.100.000	14.250.000	14.250.000
Camisetas	unidades														
ventas		50	30	30	35	45	55	40	35	25	25	35	65	470	
precio de compra	15.000	750.000	450.000	450.000	525.000	675.000	825.000	600.000	525.000	375.000	375.000	525.000	975.000	7.050.000	7.050.000
pantalon hombre	unidades														
ventas		50	40	35	35	45	45	30	30	25	25	30	75	465	
precio de compra	21.000	1.050.000	840.000	735.000	735.000	945.000	945.000	630.000	630.000	525.000	525.000	630.000	1.575.000	9.765.000	9.765.000
jean hombre	unidades														
ventas		55	30	25	25	35	40	33	30	20	35	35	72	435	
precio de compra	40.000	2.200.000	1.200.000	1.000.000	1.000.000	1.400.000	1.600.000	1.320.000	1.200.000	800.000	1.400.000	1.400.000	2.880.000	17.400.000	17.400.000
gorra hombre	unidades														
ventas		45	38	30	30	50	50	45	35	30	30	35	50	468	
precio de compra	5.000	225.000	190.000	150.000	150.000	250.000	250.000	225.000	175.000	150.000	150.000	175.000	250.000	2.340.000	2.340.000
correa hombre	unidades														
ventas		48	33	30	30	45	45	35	30	25	25	30	50	426	
precio de compra	9.000	432.000	297.000	270.000	270.000	405.000	405.000	315.000	270.000	225.000	225.000	270.000	450.000	3.834.000	3.834.000

blusa dama	unidades														
ventas		65	40	35	35	60	50	35	35	30	30	35	70	520	
precio de compra	9.000	585.000	360.000	315.000	315.000	540.000	450.000	315.000	315.000	270.000	270.000	315.000	630.000	4.680.000	4.680.000
chaqueta hombre	unidades														
ventas		35	30	25	25	30	50	30	20	20	25	25	50	365	
precio de compra	24.000	840.000	720.000	600.000	600.000	720.000	1.200.000	720.000	480.000	480.000	600.000	600.000	1.200.000	8.760.000	8.760.000
zapato hombre	unidades														
ventas		50	30	25	20	40	40	30	20	30	25	25	65	400	
precio de compra	28.000	1.400.000	840.000	700.000	560.000	1.120.000	1.120.000	840.000	560.000	840.000	700.000	700.000	1.820.000	11.200.000	11.200.000
falda	unidades														
ventas		75	50	40	45	60	50	35	35	30	30	40	70	560	
precio de compra	10.000	750.000	500.000	400.000	450.000	600.000	500.000	350.000	350.000	300.000	300.000	400.000	700.000	5.600.000	5.600.000
jean dama	unidades														
ventas		60	50	40	45	50	60	30	30	25	25	30	65	510	
precio de compra	45.000	2.700.000	2.250.000	1.800.000	2.025.000	2.250.000	2.700.000	1.350.000	1.350.000	1.125.000	1.125.000	1.350.000	2.925.000	22.950.000	22.950.000
correa dama	unidades														
ventas		50	40	40	45	50	40	30	25	20	20	30	65	455	
precio de compra	10.000	500.000	400.000	400.000	450.000	500.000	400.000	300.000	250.000	200.000	200.000	300.000	650.000	4.550.000	4.550.000
bolso	unidades														
ventas		55	40	30	40	60	40	35	35	25	25	40	65	490	
precio de compra	18.000	990.000	720.000	540.000	720.000	1.080.000	720.000	630.000	630.000	450.000	450.000	720.000	1.170.000	8.820.000	8.820.000
zapatilla dama	unidades														
ventas		40	30	30	35	50	40	30	30	25	25	30	65	430	
precio de compra	30.000	1.200.000	900.000	900.000	1.050.000	1.500.000	1.200.000	900.000	900.000	750.000	750.000	900.000	1.950.000	12.900.000	12.900.000
empaque	unidades														
ventas		793	571	495	510	710	695	508	450	385	400	505	962	6.984	
precio de compra	400	317.200	228.400	198.000	204.000	284.000	278.000	203.200	180.000	154.000	160.000	202.000	384.800	2.793.600	2.793.600
sandalias	unidades														
ventas		70	50	40	35	50	40	30	30	30	30	45	65	515	
precio de compra	15.000	1.050.000	750.000	600.000	525.000	750.000	600.000	450.000	450.000	450.000	450.000	675.000	975.000	11.738.000	7.725.000
TOTAL COSTO DE VENTAS		16.339.200	11.845.400	10.258.000	10.479.000	14.219.000	14.693.000	10.348.200	9.165.000	7.844.000	8.430.000	10.362.000	23.858.800	148.630.600	141.824.000

GASTOS DE ADMINSTRACION Y VENTAS

GASTOS DE
NOMINA

GASTOS DE NOMINA	SALARIO	SUB TRANS	DEVENGOS	PREST-SOC	APORTES	TOTAL NOMINA						
				22%	28%		SENA	CAJA DE COMPENSACION	ICBF	SALUD	PENSION	ARP
							2%	4%	3%	8%	10.33%	0.0522%
GERENTE	850.000		850.000	187.000	236.810	1.273.810	17.000	34.000	25.500	68.000	87.805	444
CONTADOR	600.000	94.000	694.000	152.680	193.348	1.040.028	13.880	27.760	20.820	55.520	71.690	362
VENDEDORES	816.000	94.000	910.000	200.200	253.526	1.363.726	18.200	36.400	27.300	72.800	94.003	475
TOTAL	2.266.000	188.000	2.454.000	539.880	683.684	3.677.564	49.080	98.160	73.620	196.320	253.498	1.281

GASTOS DE NOMINA	SALARIO	SUB TRANS	DEVENGOS	PREST-SOC	APORTES	TOTAL NOMINA
				22%	28%	
GERENTE	850.000		850.000	187.000	236.810	1.273.810
CONTADOR	600.000	94.000	694.000	152.680	193.348	1.040.028
VENDEDORES	816.000	94.000	910.000	200.200	253.526	1.363.726
TOTAL	2.266.000	188.000	2.454.000	539.880	683.684	3.677.564

OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION

ARRIENDO	MENSUAL		400.000
SERVICIOS PUBLICOS			100.000
PAPELERIA			50.000
PUBLICIDAD			200.000
DEPRECIACION			61.389
COMPUTADOR	55.556		
EQUIPO DE OFICINA	5.833		
AMORTIZACION			180.412
			991.801

TOTAL GASTOS DE ADMINSTRACION Y VENTAS4.669.365

ESTADO DE RESULTADOS

PAYLES BOUTIQUE

AÑO 2006

		ENERO 33.225.000	FEBRERO 23.737.000	MARZO 20.320.000	ABRIL 20.820.000	MAYO 28.750.000	JUNIO 28.900.000	JULIO 20.495.000	AGOSTO 18.215.000	SEPTIEMBRE 15.895.000	OCTUBRE 16.895.000	NOVIEMBRE 20.740.000	DICIEMBRE 41.335.000	TOTAL 289.327.000	
VENTAS															
(-)COSTO DE VENTA		16.339.200	11.845.400	10.258.000	10.479.000	14.219.000	14.693.000	10.348.200	9.165.000	7.844.000	8.430.000	10.362.000	23.858.800	147.841.600	51%
UTILIDAD BRUTA		16.885.800	11.891.600	10.062.000	10.341.000	14.531.000	14.207.000	10.146.800	9.050.000	8.051.000	8.465.000	10.378.000	17.476.200	141.485.400	
(-)GASTOS DE ADMN Y VENTAS		4.669.365	4.669.365	4.669.365	4.669.365	4.669.365	4.669.365	4.669.365	4.669.365	4.669.365	4.669.365	4.669.365	4.669.365	56.032.379	
UTILIDAD OPERATIVA		12.216.435	7.222.235	5.392.635	5.671.635	9.861.635	9.537.635	5.477.435	4.380.635	3.381.635	3.795.635	5.708.635	12.806.835	85.453.021	30%

FLUJO DE CAJA	PREOPERATIVA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL	25.000.000	505.181	16.012.616	19.946.052	28.656.487	35.053.323	41.884.759	50.018.194	59.069.430	66.284.865	71.292.301	75.393.737	79.606.172	25.000.000
INGRESOS		19.935.000	20.887.200	23.584.400	21.303.400	25.478.000	27.254.000	23.827.000	20.808.000	17.279.000	16.959.000	19.002.000	32.328.000	268.645.000
TOTAL DISPONIBLE	25.000.000	20.440.181	36.899.816	43.530.452	49.959.887	60.531.323	69.138.759	73.845.194	79.877.430	83.563.865	88.251.301	94.395.737	#####	293.645.000
EGRESOS														
PAGO DE PROVEDORES		0	12.526.200	10.446.400	10.479.000	14.219.000	14.693.000	10.348.200	9.165.000	7.844.000	8.430.000	10.362.000	20.634.800	
GASTOS ADMN		4.427.564	4.427.564	4.427.564	4.427.564	4.427.564	4.427.564	4.427.564	4.427.564	4.427.564	4.427.564	4.427.564	4.427.564	129.147.600
GASTOS DE INSTALACION	24.494.819													53.130.773
TOTAL EGRESOS	24.494.819	4.427.564	16.953.764	14.873.964	14.906.564	18.646.564	19.120.564	14.775.764	13.592.564	12.271.564	12.857.564	14.789.564	25.062.364	206.773.192
TOTAL EXCEDENTE	505.181	16.012.616	19.946.052	28.656.487	35.053.323	41.884.759	50.018.194	59.069.430	66.284.865	71.292.301	75.393.737	79.606.172	86.871.808	86.871.808

AÑO 2006	VENTA	COMPRA	MAR. CONTRIBUCION
camisas	45.000	30.000	15.000
camisetas	25.000	15.000	10.000
pantalon hombre	40.000	21.000	19.000

jean chevignon	80.000	40.000	40.000
gorra hombre	9.000	5.000	4.000
correa hombre	15.000	9.000	6.000
blusa dama	20.000	9.000	11.000
chaqueta hombre	40.000	24.000	16.000
zapato hombre	80.000	28.000	52.000
falda	25.000	10.000	15.000
jean quest dama	85.000	45.000	40.000
correa dama	20.000	10.000	10.000
bolso	50.000	18.000	32.000
zapatilla dama	55.000	30.000	25.000
sandalias	40.000	15.000	25.000

TOTAL INVENTARIO FINAL	629.000	309.000	320.000
------------------------	---------	---------	---------

PUNTO DE EQUILIBRIO :

COSTOS FIJOS

4.669.365

15

MARGEN DE CONTRIBUCION

320.000

PAYLESS BOUTIQUE

AÑO 2007

PRESUPUESTO DE VENTAS

AÑO 2007		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
Camisa	unidades	47	42	42	32	42	53	42	32	26	26	42	74	499	
precio de venta	47.700	2.253.825	2.003.400	2.003.400	1.502.550	2.003.400	2.504.250	2.003.400	1.502.550	1.252.125	1.252.125	2.003.400	3.505.950	23.790.375	23.790.375
camiseta	unidades	53	32	32	37	47	58	42	37	26	26	37	68	494	
precio de venta	26.500	1.391.250	834.750	834.750	973.875	1.252.125	1.530.375	1.113.000	973.875	695.625	695.625	973.875	1.808.625	13.077.750	13.077.750
Pantalón hombre	unidades	53	42	37	37	47	47	32	32	26	26	32	79	488	
precio de venta	42.400	2.226.000	1.780.800	1.558.200	1.558.200	2.003.400	2.003.400	1.335.600	1.335.600	1.113.000	1.113.000	1.335.600	3.339.000	20.701.800	20.701.800
jean hombre	unidades	58	32	26	26	37	42	35	32	21	37	37	76	457	
precio de venta	84.800	4.897.200	2.671.200	2.226.000	2.226.000	3.116.400	3.561.600	2.938.320	2.671.200	1.780.800	3.116.400	3.116.400	6.410.880	38.732.400	38.732.400
gorra hombre	unidades	47	40	32	32	53	53	47	37	32	32	37	53	491	

precio de venta	9.540	450.765	380.646	300.510	300.510	500.850	500.850	450.765	350.595	300.510	300.510	350.595	500.850	4.687.956	4.687.956
correa hombre	unidades	50	35	32	32	47	47	37	32	26	26	32	53	447	
precio de venta	15.900	801.360	550.935	500.850	500.850	751.275	751.275	584.325	500.850	417.375	417.375	500.850	834.750	7.112.070	7.112.070
blusa dama	unidades	68	42	37	37	63	53	37	37	32	32	37	74	546	
precio de venta	21.200	1.446.900	890.400	779.100	779.100	1.335.600	1.113.000	779.100	779.100	667.800	667.800	779.100	1.558.200	11.575.200	11.575.200
chaqueta hombre	unidades	37	32	26	26	32	53	32	21	21	26	26	53	383	
precio de venta	42.400	1.558.200	1.335.600	1.113.000	1.113.000	1.335.600	2.226.000	1.335.600	890.400	890.400	1.113.000	1.113.000	2.226.000	16.249.800	16.249.800
zapato de hombre	unidades	53	32	26	21	42	42	32	21	32	26	25	65	416	
precio de venta	84.800	4.452.000	2.671.200	2.226.000	1.780.800	3.561.600	3.561.600	2.671.200	1.780.800	2.671.200	2.226.000	2.120.000	5.512.000	35.234.400	35.234.400
falda	unidades	79	53	42	47	63	53	37	37	32	32	42	74	588	
precio de venta	26.500	2.086.875	1.391.250	1.113.000	1.252.125	1.669.500	1.391.250	973.875	973.875	834.750	834.750	1.113.000	1.947.750	15.582.000	15.582.000
jean dama	unidades	63	53	42	47	53	63	32	32	26	26	32	68	536	
precio de venta	90.100	5.676.300	4.730.250	3.784.200	4.257.225	4.730.250	5.676.300	2.838.150	2.838.150	2.365.125	2.365.125	2.838.150	6.149.325	48.248.550	48.248.550
correa dama	unidades	53	42	42	47	53	42	32	26	21	21	32	68	478	
precio de venta	21.200	1.113.000	890.400	890.400	1.001.700	1.113.000	890.400	667.800	556.500	445.200	445.200	667.800	1.446.900	10.128.300	10.128.300
bolso	unidades	58	42	32	42	63	42	37	37	26	26	42	68	515	
precio de venta	53.000	3.060.750	2.226.000	1.669.500	2.226.000	3.339.000	2.226.000	1.947.750	1.947.750	1.391.250	1.391.250	2.226.000	3.617.250	27.268.500	27.268.500
zapatilla dama	unidades	42	32	32	37	53	42	32	32	26	26	32	68	452	
precio de venta	58.300	2.448.600	1.836.450	1.836.450	2.142.525	3.060.750	2.448.600	1.836.450	1.836.450	1.530.375	1.530.375	1.836.450	3.978.975	26.322.450	26.322.450
sandalia	unidades	74	53	42	37	53	42	32	32	32	32	47	66	539	
precio de venta	42.400	3.116.400	2.226.000	1.780.800	1.558.200	2.226.000	1.780.800	1.335.600	1.335.600	1.335.600	1.335.600	2.003.400	2.800.520	22.834.520	22.834.520
TOTAL VENTAS		36.979.425	26.419.281	22.616.160	23.172.660	31.998.750	32.165.700	22.810.935	20.273.295	17.691.135	18.804.135	22.977.620	45.636.975	321.546.071	321.546.071

PRESUPUESTO DE CUENTAS POR COBRAR															
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
CONTADO	60%	22.187.655	15.851.569	13.569.696	13.903.596	19.199.250	19.299.420	13.686.561	12.163.977	10.614.681	11.282.481	13.786.572	27.382.185	192.927.643	192.927.643
SALDO 2006		4.148.000													
SALDO 2006		8.267.000	8.267.000												
1 CUOTA	20%		7.395.885	5.283.856	4.523.232	4.634.532	6.399.750	6.433.140	4.562.187	4.054.659	3.538.227	3.760.827	4.595.524	55.181.819	55.181.819
SEGUNDA CUOTA	20%			7.395.885	5.283.856	4.523.232	4.634.532	6.399.750	6.433.140	4.562.187	4.054.659	3.538.227	3.760.827	50.586.295	50.586.295
TOTAL		34.602.655	31.514.454	26.249.437	23.710.684	28.357.014	30.333.702	26.519.451	23.159.304	19.231.527	18.875.367	21.085.626	35.738.536	298.695.757	298.695.757

PRESUPUESTO DE COMPRAS															
AÑO 1		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
camisas	unidades														
inventario inicial		10	42	42	32	42	53	42	32	26	26	42	74		
ventas		47	42	42	32	42	53	42	32	26	26	42	74	499	
inventario final		42	42	32	42	53	42	32	26	26	42	74	10		
compras		79	42	32	42	53	42	32	26	26	42	74	10	499	499
precio de compra	31.800	2.520.150	1.335.600	1.001.700	1.335.600	1.669.500	1.335.600	1.001.700	834.750	834.750	1.335.600	2.337.300	318.000	15.860.250	15.860.250
camiseta	unidades														
inventario inicial		10	32	32	37	47	58	42	37	26	26	37	68		
ventas	unidades	53	32	32	37	47	58	42	37	26	26	37	68	494	
inventario final		32	32	37	47	58	42	37	26	26	37	68	10		
compras		74	32	37	47	58	42	37	26	26	37	68	10	494	494
precio de compra	15.900	1.176.600	500.850	584.325	751.275	918.225	667.800	584.325	417.375	417.375	584.325	1.085.175	159.000	7.846.650	7.846.650
pantalon hombre	unidades														
inventario inicial		10	42	37	37	47	47	32	32	26	26	32	79		
ventas		53	42	37	37	47	47	32	32	26	26	32	79	488	
inventario final		42	37	37	47	47	32	32	26	26	32	79	10		
compras		85	37	37	47	47	32	32	26	26	32	79	10	488	488
precio de compra	22.260	1.880.970	818.055	818.055	1.051.785	1.051.785	701.190	701.190	584.325	584.325	701.190	1.752.975	222.600	10.868.445	10.868.445
jean ombre	unidades														
inventario inicial		10	32	26	26	37	42	35	32	21	37	37	76		
ventas		58	32	26	26	37	42	35	32	21	37	37	76	457	
inventario final		32	26	26	37	42	35	32	21	37	37	76	10		
compras		79	26	26	37	42	35	32	21	37	37	76	10	457	457
precio de compra	42.400	3.360.200	1.113.000	1.113.000	1.558.200	1.780.800	1.469.160	1.335.600	890.400	1.558.200	1.558.200	3.205.440	424.000	19.366.200	19.366.200
gorra hombre	unidades														
inventario inicial		10	40	32	32	53	53	47	37	32	32	37	53		
ventas		47	40	32	32	53	53	47	37	32	32	37	53	491	
inventario final		40	32	32	53	53	47	37	32	32	37	53	10		
compras		77	32	32	53	53	47	37	32	32	37	53	10	491	491
precio de compra	5.300	408.895	166.950	166.950	278.250	278.250	250.425	194.775	166.950	166.950	194.775	278.250	53.000	2.604.420	2.604.420
correa hombre	unidades														
inventario inicial		10	35	32	32	47	47	37	32	26	26	32	53		

ventas		50	35	32	32	47	47	37	32	26	26	32	53	447	
inventario final		35	32	32	47	47	37	32	26	26	32	53	10		
compras		75	32	32	47	47	37	32	26	26	32	53	10	447	447
precio de compra	9.540	715.977	300.510	300.510	450.765	450.765	350.595	300.510	250.425	250.425	300.510	500.850	95.400	4.267.242	4.267.242
blusa dama	unidades														
inventario inicial		10	42	37	37	63	53	37	37	32	32	37	74		
ventas		68	42	37	37	63	53	37	37	32	32	37	74	546	
inventario final		42	37	37	63	53	37	37	32	32	37	74	10		
compras		100	37	37	63	53	37	37	32	32	37	74	10	546	546
precio de compra	9.540	956.385	350.595	350.595	601.020	500.850	350.595	350.595	300.510	300.510	350.595	701.190	95.400	5.208.840	5.208.840
chaqueta hombre	unidades														
inventario inicial		10	32	26	26	32	53	32	21	21	26	26	53		
ventas		37	32	26	26	32	53	32	21	21	26	26	53	383	
inventario final		32	26	26	32	53	32	21	21	26	26	53	10		
compras		58	26	26	32	53	32	21	21	26	26	53	10	383	383
precio de compra	25.440	1.481.880	667.800	667.800	801.360	1.335.600	801.360	534.240	534.240	667.800	667.800	1.335.600	254.400	9.749.880	9.749.880
zapato hombre	unidades														
inventario inicial		10	32	26	21	42	42	32	21	32	26	25	65		
ventas		53	32	26	21	42	42	32	21	32	26	25	65	416	
inventario final		32	26	21	42	42	32	21	32	26	25	65	10		
compras		74	26	21	42	42	32	21	32	26	25	65	10	416	416
precio de compra	29.680	2.196.320	779.100	623.280	1.246.560	1.246.560	934.920	623.280	934.920	779.100	742.000	1.929.200	296.800	12.332.040	12.332.040
falda	unidades														
inventario inicial		10	53	42	47	63	53	37	37	32	32	42	74		
ventas		79	53	42	47	63	53	37	37	32	32	42	74	588	
inventario final		53	42	47	63	53	37	37	32	32	42	74	10		
compras		121	42	47	63	53	37	37	32	32	42	74	10	588	588
precio de compra	10.600	1.285.250	445.200	500.850	667.800	556.500	389.550	389.550	333.900	333.900	445.200	779.100	106.000	6.232.800	6.232.800
jean dama	unidades														
inventario inicial		10	53	42	47	53	63	32	32	26	26	32	68		
ventas		63	53	42	47	53	63	32	32	26	26	32	68	536	
inventario final		53	42	47	53	63	32	32	26	26	32	68	10		
compras		106	42	47	53	63	32	32	26	26	32	68	10	536	536
precio de compra	47.700	5.032.350	2.003.400	2.253.825	2.504.250	3.005.100	1.502.550	1.502.550	1.252.125	1.252.125	1.502.550	3.255.525	477.000	25.543.350	25.543.350

correa dama	unidades														
inventario inicial		10	42	42	47	53	42	32	26	21	21	32	68		
ventas		53	42	42	47	53	42	32	26	21	21	32	68	478	
inventario final		42	42	47	53	42	32	26	21	21	32	68	10		
compras		85	42	47	53	42	32	26	21	21	32	68	10	478	478
precio de compra	10.600	895.700	445.200	500.850	556.500	445.200	333.900	278.250	222.600	222.600	333.900	723.450	106.000	5.064.150	5.064.150
bolso	unidades														
inventario inicial		10	42	32	42	63	42	37	37	26	26	42	68		
ventas		58	42	32	42	63	42	37	37	26	26	42	68	515	
inventario final		42	32	42	63	42	37	37	26	26	42	68	10		
compras		90	32	42	63	42	37	37	26	26	42	68	10	515	515
precio de compra	19.080	1.712.430	601.020	801.360	1.202.040	801.360	701.190	701.190	500.850	500.850	801.360	1.302.210	190.800	9.816.660	9.816.660
zapatilla dama	unidades														
inventario inicial		10	32	32	37	53	42	32	32	26	26	32	68		
ventas		42	32	32	37	53	42	32	32	26	26	32	68	452	
inventario final		32	32	37	53	42	32	32	26	26	32	68	10		
compras		64	32	37	53	42	32	32	26	26	32	68	10	452	452
precio de compra	31.800	2.019.300	1.001.700	1.168.650	1.669.500	1.335.600	1.001.700	1.001.700	834.750	834.750	1.001.700	2.170.350	318.000	14.357.700	14.357.700
empaquete	unidades														
inventario inicial		10	100	520	536	746	730	533	473	404	420	529	1.005		
ventas		833	600	520	536	746	730	533	473	404	420	529	1.005	7.327	
inventario final		100	520	536	746	730	533	473	404	420	529	1.005	10		
compras		923	1.019	536	746	730	533	473	404	420	529	1.005	10	7.327	7.327
precio de compra	424	391.204	432.183	227.052	316.092	309.414	226.162	200.340	171.402	178.080	224.296	425.972	4.240	3.106.436	3.106.436
sandalias	unidades														
inventario inicial		10	53	42	37	53	42	32	32	32	32	47	66		
ventas		74	53	42	37	53	42	32	32	32	32	47	66	539	
inventario final		53	42	37	53	42	32	32	32	32	47	66	10		
compras		116	42	37	53	42	32	32	32	32	47	66	10	539	539
precio de compra	15.900	1.844.400	667.800	584.325	834.750	667.800	500.850	500.850	500.850	500.850	751.275	1.050.195	159.000	8.562.945	8.562.945
TOTAL COMPRAS		27.878.011	11.628.963	11.663.127	15.825.747	16.353.309	11.517.547	10.200.645	8.730.372	9.382.590	11.495.276	22.832.782	3.279.640	160.788.008	160.788.008

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTA

AÑO 1		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
camisas ventas	unidades														
		47	42	42	32	42	53	42	32	26	26	42	74	499	
precio de compra	31.800	1.502.550	1.335.600	1.335.600	1.001.700	1.335.600	1.669.500	1.335.600	1.001.700	834.750	834.750	1.335.600	2.337.300	15.860.250	15.860.250
Camisetas ventas	unidades														
		53	32	32	37	47	58	42	37	26	26	37	68	494	
precio de compra	15.900	834.750	500.850	500.850	584.325	751.275	918.225	667.800	584.325	417.375	417.375	584.325	1.085.175	7.846.650	7.846.650
pantalón hombre ventas	unidades														
		53	42	37	37	47	47	32	32	26	26	32	79	488	
precio de compra	22.260	1.168.650	934.920	818.055	818.055	1.051.785	1.051.785	701.190	701.190	584.325	584.325	701.190	1.752.975	10.868.445	10.868.445
jean chevignon ventas	unidades														
		58	32	26	26	37	42	35	32	21	37	37	76	457	
precio de compra	42.400	2.448.600	1.335.600	1.113.000	1.113.000	1.558.200	1.780.800	1.469.160	1.335.600	890.400	1.558.200	1.558.200	3.205.440	19.366.200	19.366.200
gorra hombre ventas	unidades														
		47	40	32	32	53	53	47	37	32	32	37	53	491	
precio de compra	5.300	250.425	211.470	166.950	166.950	278.250	278.250	250.425	194.775	166.950	166.950	194.775	278.250	2.604.420	2.604.420
correa hombre ventas	unidades														
		50	35	32	32	47	47	37	32	26	26	32	53	447	
precio de compra	9.540	480.816	330.561	300.510	300.510	450.765	450.765	350.595	300.510	250.425	250.425	300.510	500.850	4.267.242	4.267.242
blusa dama ventas	unidades														
		68	42	37	37	63	53	37	37	32	32	37	74	546	
precio de compra	9.540	651.105	400.680	350.595	350.595	601.020	500.850	350.595	350.595	300.510	300.510	350.595	701.190	5.208.840	5.208.840
chaqueta hombre ventas	unidades														
		37	32	26	26	32	53	32	21	21	26	26	53	383	
precio de compra	25.440	934.920	801.360	667.800	667.800	801.360	1.335.600	801.360	534.240	534.240	667.800	667.800	1.335.600	9.749.880	9.749.880
zapato hombre ventas	unidades														
		53	32	26	21	42	42	32	21	32	26	25	65	416	
precio de compra	29.680	1.558.200	934.920	779.100	623.280	1.246.560	1.246.560	934.920	623.280	934.920	779.100	742.000	1.929.200	12.332.040	12.332.040
falda ventas	unidades														
		79	53	42	47	63	53	37	37	32	32	42	74	588	
precio de compra	10.600	834.750	556.500	445.200	500.850	667.800	556.500	389.550	389.550	333.900	333.900	445.200	779.100	6.232.800	6.232.800
jean quest dama	unidades														

ventas		63	53	42	47	53	63	32	32	26	26	32	68	536	
precio de compra	47.700	3.005.100	2.504.250	2.003.400	2.253.825	2.504.250	3.005.100	1.502.550	1.502.550	1.252.125	1.252.125	1.502.550	3.255.525	25.543.350	25.543.350
correa dama	unidades														
ventas		53	42	42	47	53	42	32	26	21	21	32	68	478	
precio de compra	26.000	1.365.000	1.092.000	1.092.000	1.228.500	1.365.000	1.092.000	819.000	682.500	546.000	546.000	819.000	1.774.500	12.421.500	12.421.500
bolso	unidades														
ventas		58	42	32	42	63	42	37	37	26	26	42	68	515	
precio de compra	19.080	1.101.870	801.360	601.020	801.360	1.202.040	801.360	701.190	701.190	500.850	500.850	801.360	1.302.210	9.816.660	9.816.660
zapatilla dama	unidades														
ventas		42	32	32	37	53	42	32	32	26	26	32	68	452	
precio de compra	31.800	1.335.600	1.001.700	1.001.700	1.168.650	1.669.500	1.335.600	1.001.700	1.001.700	834.750	834.750	1.001.700	2.170.350	14.357.700	14.357.700
empaques	unidades														
ventas		833	600	520	536	746	730	533	473	404	420	529	1.005	7.327	
precio de compra	424	353.044	254.209	220.374	227.052	316.092	309.414	226.162	200.340	171.402	178.080	224.296	425.972	3.106.436	3.106.436
sandalias	unidades														
ventas		74	53	42	37	53	42	32	32	32	32	47	66	539	
precio de compra	15.900	1.168.650	834.750	667.800	584.325	834.750	667.800	500.850	500.850	500.850	500.850	751.275	1.050.195	8.562.945	8.562.945

TOTAL COSTO DE VENTAS		18.994.030	13.830.730	12.063.954	12.390.777	16.634.247	17.000.109	12.002.647	10.604.895	9.053.772	9.705.990	11.980.376	27.378.564	168.145.358	165.038.922
-----------------------	--	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	-----------	-----------	------------	------------	-------------	-------------

GASTOS DE ADMINSTRACION Y VENTAS

GASTOS DE NOMINA

GASTOS DE NOMINA	SALARIO	SUB TRANS	DEVENGOS	PREST-SOC	APORTES	TOTAL NOMINA
				22%	28%	
GERENTE	901.000		901.000	198.220	251.019	1.350.239
CONTADOR	636.000	94.000	730.000	160.600	203.378	1.093.978
VENDEDORES	864.960	94.000	958.960	210.971	267.166	1.437.097
TOTAL	2.401.960	188.000	2.589.960	569.791	721.563	3.881.314

OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION

ARRIENDO	MENSUAL		424.000
SERVICIOS PUBLICOS			106.000
PAPELERIA			53.000
PUBLICIDAD			212.000
DEPRECIACION			61.389
COMPUTADOR	55.556		
EQUIPO DE OFICINA	5.833		
AMORTIZACION			180.412
			1.036.801

TOTAL GASTOS DE ADMINSTRACION Y VENTAS
4.918.115
ESTADO DE RESULTADOS

PAYLES BOUTIQUE

AÑO 2007

		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
VENTAS		36.979.425	26.419.281	22.616.160	23.172.660	31.998.750	32.165.700	22.810.935	20.273.295	17.691.135	18.804.135	22.977.620	45.636.975	321.546.071	
(-)COSTO DE VENTA		18.994.030	13.830.730	12.063.954	12.390.777	16.634.247	17.000.109	12.002.647	10.604.895	9.053.772	9.705.990	11.980.376	27.378.564	171.640.090	53%
UTILIDAD BRUTA		17.985.395	12.588.551	10.552.206	10.781.883	15.364.503	15.165.591	10.808.288	9.668.400	8.637.363	9.098.145	10.997.244	18.258.411	149.905.981	
(-)GASTOS DE ADMON Y VENTAS		4.918.115	4.918.115	4.918.115	4.918.115	4.918.115	4.918.115	4.918.115	4.918.115	4.918.115	4.918.115	4.918.115	4.918.115	59.017.375	
UTILIDAD OPERATIVA		13.067.281	7.670.436	5.634.091	5.863.768	10.446.388	10.247.476	5.890.174	4.750.285	3.719.248	4.180.030	6.079.129	13.340.297	90.888.606	28%

FLUJO DE CAJA		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL		0	26.832.341	25.792.470	35.736.630	43.107.873	50.962.826	60.266.905	70.592.495	78.874.840	84.699.681	89.516.144	94.430.180	0
INGRESOS		34.602.655	31.514.454	26.249.437	23.710.684	28.357.014	30.333.702	26.519.451	23.159.304	19.231.527	18.875.367	21.085.626	35.738.536	319.377.757
TOTAL DISPONIBLE	0	34.602.655	58.346.795	52.041.907	59.447.314	71.464.887	81.296.528	86.786.356	93.751.799	98.106.367	103.575.048	110.601.770	130.168.716	319.377.757
EGRESOS														
PAGO DE PROVEDORES		3.094.000	27.878.011	11.628.963	11.663.127	15.825.747	16.353.309	11.517.547	10.200.645	8.730.372	9.382.590	11.495.276	22.832.782	160.602.368

GASTOS ADMON		4.676.314	4.676.314	4.676.314	4.676.314	4.676.314	4.676.314	4.676.314	4.676.314	4.676.314	4.676.314	4.676.314	4.676.314	56.115.769
GASTOS DE INSTALACION														
TOTAL EGRESOS	0	7.770.314	32.554.325	16.305.277	16.339.441	20.502.061	21.029.623	16.193.861	14.876.959	13.406.686	14.058.904	16.171.590	27.509.096	216.718.137
TOTAL EXCEDENTE	0	26.832.341	25.792.470	35.736.630	43.107.873	50.962.826	60.266.905	70.592.495	78.874.840	84.699.681	89.516.144	94.430.180	102.659.620	102.659.620

PAYLESS BOUTIQUE

AÑO 2008

PRESUPUESTO DE VENTAS

AÑO 2008		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Camisa	unidades	50	45	45	33	45	56	45	33	28	28	45	78	529
precio de venta	50.562	2.532.398	2.251.020	2.251.020	1.688.265	2.251.020	2.813.775	2.251.020	1.688.265	1.406.888	1.406.888	2.251.020	3.939.285	26.730.865
camiseta	unidades	56	33	33	39	50	61	45	39	28	28	39	72	523
precio de venta	28.090	1.563.209	937.925	937.925	1.094.246	1.406.888	1.719.529	1.250.567	1.094.246	781.604	781.604	1.094.246	2.032.171	14.694.160
Pantalon hombre	unidades	56	45	39	39	50	50	33	33	28	28	33	83	518
precio de venta	44.944	2.501.134	2.000.907	1.750.794	1.750.794	2.251.020	2.251.020	1.500.680	1.500.680	1.250.567	1.250.567	1.500.680	3.751.700	23.260.542
jean hombre	unidades	61	33	28	28	39	45	37	33	22	39	39	80	484
precio de venta	89.888	5.502.494	3.001.360	2.501.134	2.501.134	3.501.587	4.001.814	3.301.496	3.001.360	2.000.907	3.501.587	3.501.587	7.203.265	43.519.725
gorra hombre	unidades	50	42	33	33	56	56	50	39	33	33	39	56	521
precio de venta	10.112	506.480	427.694	337.653	337.653	562.755	562.755	506.480	393.929	337.653	337.653	393.929	562.755	5.267.387
correa hombre	unidades	53	37	33	33	50	50	39	33	28	28	33	56	474
precio de venta	16.854	900.408	619.031	562.755	562.755	844.133	844.133	656.548	562.755	468.963	468.963	562.755	937.925	7.991.122
blusa dama	unidades	72	45	39	39	67	56	39	39	33	33	39	78	579
precio de venta	22.472	1.625.737	1.000.453	875.397	875.397	1.500.680	1.250.567	875.397	875.397	750.340	750.340	875.397	1.750.794	13.005.895
chaqueta hombre	unidades	39	33	28	28	33	56	33	22	22	28	28	56	406
precio de venta	44.944	1.750.794	1.500.680	1.250.567	1.250.567	1.500.680	2.501.134	1.500.680	1.000.453	1.000.453	1.250.567	1.250.567	2.501.134	18.258.275
zapato de hombre	unidades	56	33	28	22	45	45	33	22	33	28	28	72	445
precio de venta	89.888	5.002.267	3.001.360	2.501.134	2.000.907	4.001.814	4.001.814	3.001.360	2.000.907	3.001.360	2.501.134	2.501.134	6.502.947	40.018.138
falda	unidades	83	56	45	50	67	56	39	39	33	33	45	78	623

precio de venta	28.090	2.344.813	1.563.209	1.250.567	1.406.888	1.875.850	1.563.209	1.094.246	1.094.246	937.925	937.925	1.250.567	2.188.492	17.507.935
jean dama	unidades	67	56	45	50	56	67	33	33	28	28	33	72	568
precio de venta	95.506	6.377.891	5.314.909	4.251.927	4.783.418	5.314.909	6.377.891	3.188.945	3.188.945	2.657.454	2.657.454	3.188.945	6.909.382	54.212.071
correa dama	unidades	56	45	45	50	56	45	33	28	22	22	33	72	506
precio de venta	22.472	1.250.567	1.000.453	1.000.453	1.125.510	1.250.567	1.000.453	750.340	625.283	500.227	500.227	750.340	1.625.737	11.380.158
bolso	unidades	61	45	33	45	67	45	39	39	28	28	45	72	545
precio de venta	56.180	3.439.059	2.501.134	1.875.850	2.501.134	3.751.700	2.501.134	2.188.492	2.188.492	1.563.209	1.563.209	2.501.134	4.064.342	30.638.887
zapatilla dama	unidades	45	33	33	39	56	45	33	33	28	28	33	72	479
precio de venta	61.798	2.751.247	2.063.435	2.063.435	2.407.341	3.439.059	2.751.247	2.063.435	2.063.435	1.719.529	1.719.529	2.063.435	4.470.776	29.575.905
sandalia	unidades	78	56	45	39	56	45	33	33	33	33	50	66	567
precio de venta	44.944	3.501.587	2.501.134	2.000.907	1.750.794	2.501.134	2.000.907	1.500.680	1.500.680	1.500.680	1.500.680	2.251.020	2.971.383	25.481.585
TOTAL VENTAS		41.550.082	29.684.704	25.411.517	26.036.801	35.953.796	36.141.381	25.630.367	22.779.074	19.877.759	21.128.326	25.936.755	51.412.088	361.542.650

PRESUPUESTO DE CUENTAS POR COBRAR														
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
CONTADO	60%	24.930.049	17.810.822	15.246.910	15.622.080	21.572.277	21.684.828	15.378.220	13.667.445	11.926.656	12.676.996	15.562.053	30.847.253	216.925.590
SALDO 2007		3.760.744												
SALDO 2007		9.127.395	9.127.395											
1 CUOTA	20%		8.310.016	5.936.941	5.082.303	5.207.360	7.190.759	7.228.276	5.126.073	4.555.815	3.975.552	4.225.665	5.187.351	62.026.112
SEGUNDA CUOTA	20%			8.310.016	5.936.941	5.082.303	5.207.360	7.190.759	7.228.276	5.126.073	4.555.815	3.975.552	4.225.665	56.838.761
TOTAL		37.818.188	35.248.234	29.493.868	26.641.325	31.861.941	34.082.948	29.797.255	26.021.794	21.608.544	21.208.362	23.763.270	40.260.269	335.790.463

PRESUPUESTO DE COMPRAS														
AÑO 1		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
camisas	unidades													
inventario inicial		10	45	45	33	45	56	45	33	28	28	45	78	
ventas		50	45	45	33	45	56	45	33	28	28	45	78	529
inventario final		45	45	33	45	56	45	33	28	28	45	78	10	
compras		85	45	33	45	56	45	33	28	28	45	78	10	529
precio de compra	33.708	2.851.865	1.500.680	1.125.510	1.500.680	1.875.850	1.500.680	1.125.510	937.925	937.925	1.500.680	2.626.190	337.080	17.820.577
camiseta	unidades													
inventario inicial		10	33	33	39	50	61	45	39	28	28	39	72	
ventas	unidades	56	33	33	39	50	61	45	39	28	28	39	72	523

inventario final		33	33	39	50	61	45	39	28	28	39	72	10		
compras		79	33	39	50	61	45	39	28	28	39	72	10	523	523
precio de compra	16.854	1.332.140	562.755	656.548	844.133	1.031.718	750.340	656.548	468.963	468.963	656.548	1.219.303	168.540	8.816.496	8.816.496
pantalon hombre	unidades														
inventario inicial		10	45	39	39	50	50	33	33	28	28	33	83		
ventas		56	45	39	39	50	50	33	33	28	28	33	83	518	
inventario final		45	39	39	50	50	33	33	28	28	33	83	10		
compras		90	39	39	50	50	33	33	28	28	33	83	10	518	518
precio de compra	23.596	2.127.615	919.167	919.167	1.181.786	1.181.786	787.857	787.857	656.548	656.548	787.857	1.969.643	235.956	12.211.785	12.211.785
jean hombre	unidades														
inventario inicial		10	33	28	28	39	45	37	33	22	39	39	80		
ventas		61	33	28	28	39	45	37	33	22	39	39	80	484	
inventario final		33	28	28	39	45	37	33	22	39	39	80	10		
compras		85	28	28	39	45	37	33	22	39	39	80	10	484	484
precio de compra	44.944	3.802.487	1.250.567	1.250.567	1.750.794	2.000.907	1.650.748	1.500.680	1.000.453	1.750.794	1.750.794	3.601.632	449.440	21.759.862	21.759.862
gorra hombre	unidades														
inventario inicial		10	42	33	33	56	56	50	39	33	33	39	56		
ventas		50	42	33	33	56	56	50	39	33	33	39	56	521	
inventario final		42	33	33	56	56	50	39	33	33	39	56	10		
compras		82	33	33	56	56	50	39	33	33	39	56	10	521	521
precio de compra	5.618	462.805	187.585	187.585	312.642	312.642	281.378	218.849	187.585	187.585	218.849	312.642	56.180	2.926.326	2.926.326
correa hombre	unidades														
inventario inicial		10	37	33	33	50	50	39	33	28	28	33	56		
ventas		53	37	33	33	50	50	39	33	28	28	33	56	474	
inventario final		37	33	33	50	50	39	33	28	28	33	56	10		
compras		80	33	33	50	50	39	33	28	28	33	56	10	474	474
precio de compra	10.112	810.539	337.653	337.653	506.480	506.480	393.929	337.653	281.378	281.378	337.653	562.755	101.124	4.794.673	4.794.673
blusa dama	unidades														
inventario inicial		10	45	39	39	67	56	39	39	33	33	39	78		
ventas		72	45	39	39	67	56	39	39	33	33	39	78	579	
inventario final		45	39	39	67	56	39	39	33	33	39	78	10		
compras		107	39	39	67	56	39	39	33	33	39	78	10	579	579
precio de compra	10.112	1.080.662	393.929	393.929	675.306	562.755	393.929	393.929	337.653	337.653	393.929	787.857	101.124	5.852.653	5.852.653
chaqueta hombre	unidades														

inventario inicial		10	33	28	28	33	56	33	22	22	28	28	56		
ventas		39	33	28	28	33	56	33	22	22	28	28	56	406	
inventario final		33	28	28	33	56	33	22	22	28	28	56	10		
compras		62	28	28	33	56	33	22	22	28	28	56	10	406	406
precio de compra	26.966	1.681.220	750.340	750.340	900.408	1.500.680	900.408	600.272	600.272	750.340	750.340	1.500.680	269.664	10.954.965	10.954.965
zapato hombre	unidades														
inventario inicial		10	33	28	22	45	45	33	22	33	28	28	72		
ventas		56	33	28	22	45	45	33	22	33	28	28	72	445	
inventario final		33	28	22	45	45	33	22	33	28	28	72	10		
compras		79	28	22	45	45	33	22	33	28	28	72	10	445	445
precio de compra	31.461	2.486.662	875.397	700.317	1.400.635	1.400.635	1.050.476	700.317	1.050.476	875.397	875.397	2.276.032	314.608	14.006.348	14.006.348
falda	unidades														
inventario inicial		10	56	45	50	67	56	39	39	33	33	45	78		
ventas		83	56	45	50	67	56	39	39	33	33	45	78	623	
inventario final		56	45	50	67	56	39	39	33	33	45	78	10		
compras		129	45	50	67	56	39	39	33	33	45	78	10	623	623
precio de compra	11.236	1.450.849	500.227	562.755	750.340	625.283	437.698	437.698	375.170	375.170	500.227	875.397	112.360	7.003.174	7.003.174
jean dama	unidades														
inventario inicial		10	56	45	50	56	67	33	33	28	28	33	72		
ventas		67	56	45	50	56	67	33	33	28	28	33	72	568	
inventario final		56	45	50	56	67	33	33	28	28	33	72	10		
compras		112	45	50	56	67	33	33	28	28	33	72	10	568	568
precio de compra	50.562	5.684.686	2.251.020	2.532.398	2.813.775	3.376.530	1.688.265	1.688.265	1.406.888	1.406.888	1.688.265	3.657.908	505.620	28.700.508	28.700.508
correa dama	unidades														
inventario inicial		10	45	45	50	56	45	33	28	22	22	33	72		
ventas		56	45	45	50	56	45	33	28	22	22	33	72	506	
inventario final		45	45	50	56	45	33	28	22	22	33	72	10		
compras		90	45	50	56	45	33	28	22	22	33	72	10	506	506
precio de compra	11.236	1.013.150	500.227	562.755	625.283	500.227	375.170	312.642	250.113	250.113	375.170	812.868	112.360	5.690.079	5.690.079
bolso	unidades														
inventario inicial		10	45	33	45	67	45	39	39	28	28	45	72		
ventas		61	45	33	45	67	45	39	39	28	28	45	72	545	
inventario final		45	33	45	67	45	39	39	28	28	45	72	10		
compras		96	33	45	67	45	39	39	28	28	45	72	10	545	545

precio de compra	20.225	1.936.221	675.306	900.408	1.350.612	900.408	787.857	787.857	562.755	562.755	900.408	1.463.163	202.248	11.029.999	11.029.999
zapatilla dama	unidades														
inventario inicial		10	33	33	39	56	45	33	33	28	28	33	72		
ventas		45	33	33	39	56	45	33	33	28	28	33	72	479	
inventario final		33	33	39	56	45	33	33	28	28	33	72	10		
compras		68	33	39	56	45	33	33	28	28	33	72	10	479	479
precio de compra	33.708	2.289.110	1.125.510	1.313.095	1.875.850	1.500.680	1.125.510	1.125.510	937.925	937.925	1.125.510	2.438.605	337.080	16.132.312	16.132.312
empaquete	unidades														
inventario inicial		10	100	551	568	790	774	565	501	429	445	562	1.064		
ventas		883	636	551	568	790	774	565	501	429	445	562	1.064	7.767	
inventario final		100	551	568	790	774	565	501	429	445	562	1.064	10		
compras		973	1.086	568	790	774	565	501	429	445	562	1.064	10	7.767	7.767
precio de compra	449	437.129	488.298	255.116	355.161	347.658	254.115	225.102	192.587	200.091	252.614	478.417	4.494	3.490.783	3.490.783
sandalias	unidades														
inventario inicial		10	56	45	39	56	45	33	33	33	33	50	66		
ventas		78	56	45	39	56	45	33	33	33	33	50	66	567	
inventario final		56	45	39	56	45	33	33	33	33	50	66	10		
compras		124	45	39	56	45	33	33	33	33	50	66	10	567	567
precio de compra	16.854	2.082.480	750.340	656.548	937.925	750.340	562.755	562.755	562.755	562.755	844.133	1.114.269	168.540	9.555.594	9.555.594

TOTAL COMPRAS		31.529.621	13.069.000	13.104.689	17.781.809	18.374.578	12.941.115	11.461.445	9.809.446	10.542.278	12.958.373	25.697.361	3.476.418	180.746.134	180.746.134
---------------	--	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	-----------	------------	------------	------------	-----------	-------------	-------------

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTA

AÑO 1		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
camisas	unidades														
ventas		50	45	45	33	45	56	45	33	28	28	45	78	529	
precio de compra	33.708	1.688.265	1.500.680	1.500.680	1.125.510	1.500.680	1.875.850	1.500.680	1.125.510	937.925	937.925	1.500.680	2.626.190	17.820.577	17.820.577
Camisetas	unidades														
ventas		56	33	33	39	50	61	45	39	28	28	39	72	523	
precio de compra	16.854	937.925	562.755	562.755	656.548	844.133	1.031.718	750.340	656.548	468.963	468.963	656.548	1.219.303	8.816.496	8.816.496
pantalon hombre	unidades														
ventas		56	45	39	39	50	50	33	33	28	28	33	83	518	
precio de compra	23.596	1.313.095	1.050.476	919.167	919.167	1.181.786	1.181.786	787.857	787.857	656.548	656.548	787.857	1.969.643	12.211.785	12.211.785

jean chevignon	unidades														
ventas		61	33	28	28	39	45	37	33	22	39	39	80	484	
precio de compra	44.944	2.751.247	1.500.680	1.250.567	1.250.567	1.750.794	2.000.907	1.650.748	1.500.680	1.000.453	1.750.794	1.750.794	3.601.632	21.759.862	21.759.862
gorra hombre	unidades														
ventas		50	42	33	33	56	56	50	39	33	33	39	56	521	
precio de compra	5.618	281.378	237.608	187.585	187.585	312.642	312.642	281.378	218.849	187.585	187.585	218.849	312.642	2.926.326	2.926.326
correa hombre	unidades														
ventas		53	37	33	33	50	50	39	33	28	28	33	56	474	
precio de compra	10.112	540.245	371.418	337.653	337.653	506.480	506.480	393.929	337.653	281.378	281.378	337.653	562.755	4.794.673	4.794.673
blusa dama	unidades														
ventas		72	45	39	39	67	56	39	39	33	33	39	78	579	
precio de compra	10.112	731.582	450.204	393.929	393.929	675.306	562.755	393.929	393.929	337.653	337.653	393.929	787.857	5.852.653	5.852.653
chaqueta hombre	unidades														
ventas		39	33	28	28	33	56	33	22	22	28	28	56	406	
precio de compra	26.966	1.050.476	900.408	750.340	750.340	900.408	1.500.680	900.408	600.272	600.272	750.340	750.340	1.500.680	10.954.965	10.954.965
zapato hombre	unidades														
ventas		56	33	28	22	45	45	33	22	33	28	28	72	445	
precio de compra	31.461	1.750.794	1.050.476	875.397	700.317	1.400.635	1.400.635	1.050.476	700.317	1.050.476	875.397	875.397	2.276.032	14.006.348	14.006.348
falda	unidades														
ventas		83	56	45	50	67	56	39	39	33	33	45	78	623	
precio de compra	11.236	937.925	625.283	500.227	562.755	750.340	625.283	437.698	437.698	375.170	375.170	500.227	875.397	7.003.174	7.003.174
jean quest dama	unidades														
ventas		67	56	45	50	56	67	33	33	28	28	33	72	568	
precio de compra	50.562	3.376.530	2.813.775	2.251.020	2.532.398	2.813.775	3.376.530	1.688.265	1.688.265	1.406.888	1.406.888	1.688.265	3.657.908	28.700.508	28.700.508
correa dama	unidades														
ventas		56	45	45	50	56	45	33	28	22	22	33	72	506	
precio de compra	26.000	1.446.900	1.157.520	1.157.520	1.302.210	1.446.900	1.157.520	868.140	723.450	578.760	578.760	868.140	1.880.970	13.166.790	13.166.790
bolso	unidades														
ventas		61	45	33	45	67	45	39	39	28	28	45	72	545	
precio de compra	20.225	1.238.061	900.408	675.306	900.408	1.350.612	900.408	787.857	787.857	562.755	562.755	900.408	1.463.163	11.029.999	11.029.999
zapatilla dama	unidades														
ventas		45	33	33	39	56	45	33	33	28	28	33	72	479	
precio de compra	33.708	1.500.680	1.125.510	1.125.510	1.313.095	1.875.850	1.500.680	1.125.510	1.125.510	937.925	937.925	1.125.510	2.438.605	16.132.312	16.132.312
empaque	unidades														

ventas		883	636	551	568	790	774	565	501	429	445	562	1.064	7.767	
precio de compra	449	396.680	285.629	247.612	255.116	355.161	347.658	254.115	225.102	192.587	200.091	252.614	478.417	3.490.783	3.490.783
sandalias	unidades														
ventas		78	56	45	39	56	45	33	33	33	33	50	66	567	
precio de compra	16.854	1.313.095	937.925	750.340	656.548	937.925	750.340	562.755	562.755	562.755	562.755	844.133	1.114.269	9.555.594	9.555.594

TOTAL COSTO DE VENTAS		21.254.878	15.470.757	13.485.608	13.844.144	18.603.426	19.031.871	13.434.085	11.872.253	10.138.093	10.870.925	13.451.343	40.498.098	186.625.747	184.732.063
-----------------------	--	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	-------------	-------------

GASTOS DE ADMINSTRACION Y VENTAS

GASTOS DE NOMINA

GASTOS DE NOMINA	SALARIO	SUB TRANS	DEVENGOS	PREST-SOC	APORTES	TOTAL NOMINA
				22%	28%	
GERENTE	955.060		955.060	210.113	266.080	1.431.253
CONTADOR	674.160	94.000	768.160	168.995	214.009	1.151.165
VENDEDORES	916.858	94.000	1.010.858	222.389	281.625	1.514.871
TOTAL	2.546.078	188.000	2.734.078	601.497	761.714	4.097.289

OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION

ARRIENDO	MENSUAL		449.440
SERVICIOS PUBLICOS			112.360
PAPELERIA			56.180
PUBLICIDAD			224.720
DEPRECIACION			61.389
COMPUTADOR	55.556		
EQUIPO DE OFICINA	5.833		
AMORTIZACION			180.412
			1.084.501

TOTAL GASTOS DE ADMINSTRACION Y VENTAS **5.181.789**

ESTADO DE RESULTADOS
PAYLES
BOUTIQUE

AÑO 2008

		ENERO 41.550.082	FEBRERO 29.684.704	MARZO 25.411.517	ABRIL 26.036.801	MAYO 35.953.796	JUNIO 36.141.381	JULIO 25.630.367	AGOSTO 22.779.074	SEPTIEMBRE 19.877.759	OCTUBRE 21.128.326	NOVIEMBRE 25.936.755	DICIEMBRE 51.412.088	TOTAL 361.542.650	
VENTAS															
(-)COSTO DE VENTA		21.254.878	15.470.757	13.485.608	13.844.144	18.603.426	19.031.871	13.434.085	11.872.253	10.138.093	10.870.925	13.451.343	40.498.098	201.955.481	56%
UTILIDAD BRUTA		20.295.204	14.213.947	11.925.910	12.192.656	17.350.370	17.109.509	12.196.281	10.906.821	9.739.667	10.257.401	12.485.412	10.913.989	159.587.168	
(-)GASTOS DE ADMON Y VENTAS		5.181.789	5.181.789	5.181.789	5.181.789	5.181.789	5.181.789	5.181.789	5.181.789	5.181.789	5.181.789	5.181.789	5.181.789	62.181.471	
UTILIDAD OPERATIVA		15.113.415	9.032.158	6.744.121	7.010.867	12.168.580	11.927.720	7.014.492	5.725.032	4.557.877	5.075.612	7.303.623	5.732.200	97.405.697	27%

FLUJO DE CAJA	PREOPERATIVA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL		0	29.598.559	28.377.183	39.862.063	48.458.709	57.598.852	68.367.233	80.283.384	89.903.745	96.762.854	102.488.949	108.353.858	0
INGRESOS		37.818.188	35.248.234	29.493.868	26.641.325	31.861.941	34.082.948	29.797.255	26.021.794	21.608.544	21.208.362	23.763.270	40.260.269	357.805.997
TOTAL DISPONIBLE		37.818.188	64.846.793	57.871.051	66.503.387	80.320.650	91.681.800	98.164.488	106.305.178	111.512.288	117.971.216	126.252.220	148.614.127	357.805.997
EGRESOS														
PAGO DE PROVEDORES		3.279.640	31.529.621	13.069.000	13.104.689	17.781.809	18.374.578	12.941.115	11.461.445	9.809.446	10.542.278	12.958.373	25.697.361	180.549.356
GASTOS ADMON		4.939.989	4.939.989	4.939.989	4.939.989	4.939.989	4.939.989	4.939.989	4.939.989	4.939.989	4.939.989	4.939.989	4.939.989	59.279.864
GASTOS DE INSTALACION														
TOTAL EGRESOS		8.219.629	36.469.610	18.008.988	18.044.678	22.721.798	23.314.567	17.881.104	16.401.433	14.749.435	15.482.267	17.898.362	30.637.349	239.829.220
TOTAL EXCEDENTE	0	29.598.559	28.377.183	39.862.063	48.458.709	57.598.852	68.367.233	80.283.384	89.903.745	96.762.854	102.488.949	108.353.858	117.976.777	117.976.777

PAYLESS BOUTIQUE
BALANCE GENERAL PROYECTADO 3 AÑOS

	2006	2007	2008
ACTIVO			
Caja y Bancos	86.871.808	102.659.620	117.976.777
Cuentas por cobrar clientes	20.682.000	22.015.534	25.752.186
Inventarios	3.094.000	3.279.640	3.476.418
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	107.553.808	124.675.154	143.728.963
Activos Fijos			
Computador	2.000.000	2.000.000	2.000.000
equipo de oficina	400.000	400.000	400.000
(Depreciacion Acumulada)	736.667	1.473.333	2.210.000
Sub Total Activo Fijo	1.663.333	926.667	190.000
Activos Diferidos	4.329.880	2.164.940	0
TOTAL ACTIVOS LARGO PLAZO	5.993.213	3.091.606	190.000
TOTAL ACTIVO	113.547.021	127.766.761	143.918.963
PASIVO			
Proveedores	3.094.000	3.279.640	3.476.418
Cuentas por Pagar			
Impuestos por Pagar			
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3.094.000	3.279.640	3.476.418
TOTAL PASIVO	3.094.000	3.279.640	3.476.418
PATRIMONIO			
Capital Pagado	25.000.000	25.000.000	25.000.000
Superavit de Valorizaciones			
Revalorizacion del Patrimonio			
Reserva legal	8.598.515	18.036.848	29.150.681
Utilidades Retenidas			
Utilidades del Ejercicio	76.854.506	81.450.273	86.291.864
TOTAL PATRIMONIO	110.453.021	124.487.121	140.442.545
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	113.547.021	127.766.761	143.918.964

INDICADORES FINANCIEROS

ENDEUDAMIENTO
$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{activo total}}$$
 3%

Significa que por cada peso del activo 0,3 son de los acreedores.

CAPITAL DE TRABAJO

Activo corriente - pasivo corriente	107.553.808	-3.094.000
Capital de trabajo		110.647.808

CICLO OPERACIONAL

UTILIDAD NETA	76.854.506	68%
ACTIVO TOTAL	113.547.021	

Significa que el grado de eficiencia de los activos en el periodo fue del 68%

ANALISIS FINANCIERO

El analisis se efectua sobre el V.P.N. Que es el valor del dinero medido en pesos de hoy, o sea el equivalente en pesos actuales de todos los ingresos y egresos presentes y futuros que constituyen el proyecto

FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS

INGRESOS NETOS (MILES DE PESOS)

	2006	2007	2008
	86.871.808	102.659.620	117.976.777

la tasa de interes se estima en un 15% que es el rendimiento maximo que puede obtener si invirtiera el dinero en un portafolio de inversiones o Renta fija. Por lo tanto este es el interes de oportunidad.

VPN (0,15)	-25.000.000		-25.000.000
	86.871.808	0.8695	75.535.037
	102.659.620	0.7561	77.620.939
	117.976.777	0.6575	77.569.731
VPN (,15)	=		205.725.707

Al ser el valor presente neto mayor a 0 indica que el proyecto es viable, porque los dineros invertidos se recuperan y dejan excedente en este caso de 205.725.707

Ademas indica que los dineros invertidos en el proyecto rinden mas de el 15% y como esta es la tasa de oportunidad es aun mas conveniente y atractivo para el inversionista.

TIR

	2005	2006	2007	2008
	-			
	25.000.000	86.871.808	102.659.620	117.976.777

TIR 359%

La tasa interna de retorno ratifica que el proyecto es viable ya que es una tasa muy por encima de la tasa de oportunidad del mercado del 15%.

teniendo en cuenta ambos metodos se puede concluir que el proyecto es viable.

7. IMPACTO DEL PROYECTO

El impacto que tendrá la BOUTIQUE es que contribuirá al desarrollo económico del municipio de Jamundí mediante la oferta de empleo un indirecto que es el contador y dos directos que son los empleados de planta; en cuanto a lo social se brindara una excelente opción de compra y mayor acceso al mercado objetivo como se ha mencionado anteriormente con excelentes facilidades de pago; en cuanto al impacto ambiental no es perjudicial ya que por lo contrario se contribuirá mediante la compra de bolsas y tarjetas personales hechas con papel reciclable.

BIBLIOGRAFÍA

Plan de Negocios del Sena. Santiago de Cali: SENA, 2002. 30 p.

KOTLER, Phillip. Fundamentos de mercadotecnia. 2 ed. México: Prentice Hall, 1998. 150 p.

WALLKER Boyd y MULLINS, Larreche. El éxito de tu producto esta en la marca. Marketing Estratégico. 1 ed. España: Prentice Hall, 1999. 158 p.